

Globalisierung und Transnationale Konzerne

Von Theodor Rathgeber

Was bedeutet Globalisierung?

Der Begriff „Globalisierung“ ist inzwischen in fast aller Munde, und die Veröffentlichungen allein dazu füllen ganze Bibliotheken. Dabei hat Globalisierung viele Dimensionen: wirtschaftliche, kulturelle, politische und soziale. Der nachfolgende Text greift davon insbesondere die Ausdehnung des geographisch-räumlichen Bezugs- und Handlungsrahmens wirtschaftlicher und politischer Akteure heraus. Bei einer solchen Vielfalt ist nicht zu erwarten, dass dieser Text umfassend und abschließend über das Titelthema Auskunft geben kann. Insbesondere angrenzende Themenbereiche werden nur in Stichworten angedeutet, die interessierte LeserInnen anhand der Literaturhinweise vertiefen können.

Vom Wort ausgehend stellt Globalisierung einen Prozess dar, der die systematische Ausdehnung von Warenhandel und Warenproduktion beinhaltet. Es werden neue Absatzmärkte, Arbeitskräftereservoirs und natürliche Ressourcen erschlossen. Über räumliche, politische und kulturelle Schranken hinweg ordnen sich alle produktiven Potentiale der Kapitalanhäufung unter. Ist damit aber schon alles gesagt? Der Begriff Globalisierung und seine inflationäre Anwendung sind zweifelsohne jüngerer Datums. Die Geschichte legt gleichwohl die Frage nahe, ob dieser Begriff nur oder überwiegend Phänomene der Gegenwart beschreibt. Immerhin reicht die Internationalisierung der wirtschaftlichen und politischen Beziehungen einige Jahrhunderte weit zurück. Falls der Begriff dennoch Neues transportiert, was macht dann die Qualität im Vergleich zu früheren Entwicklungen aus?¹

Vorgeschichte

Die systematische Ausdehnung von Warenhandel und Warenproduktion beginnt spätestens mit der Phase der Entdeckungen ab Ende des 15. Jahrhunderts; mit dem Ausbau von Fernhandelsnetzen und dem Sklavenhandel. Gegen Ende des 18. Jahrhunderts hat sich der Handel, von Europa ausgehend,

¹ Vgl. auch den Beitrag in der FES-OnlineAkademie zur Geschichte der Globalisierung von Thomas Buchner.

auf alle Kontinente ausgeweitet. Es entstehen die ersten weltgesellschaftlichen, kolonialen Strukturen, die einen systematischen Werttransfer aus den Kolonien des Südens in die Metropolen des Nordens begründen. Gleichzeitig weitet sich ideengeschichtlich das Verständnis über das menschliche Gemeinwesen aus, und es erfolgt ein Umbruch in der Wahrnehmung des Raumes. So schreiben Autoren wie Thomas Hobbes, John Locke, Jean-Jacques Rousseau, Voltaire oder Charles-Louis de Secondat Montesquieu in dieser Zeit und im Kontext der kolonisierten Welt buchstäblich Weltgeschichte. Die nordamerikanische und die französische Revolution werden zum universalgeschichtlichen Topos eines neuen gesellschaftlichen Ordnungsmodells (Wallerstein 1974; Braudel 1986).

Kriege und Nationalstaatenbildung im Zeitraum 1810 bis 1880 (etwa in Lateinamerika oder in Europa das Deutsche Reich unter preußischer Herrschaft) bedingen eine weitere Welle der Herausbildung von Weltzonen. Bis zum Vorabend des Ersten Weltkrieges 1914 ergibt sich daraus ein rasanter Anstieg einer sich auf Weltmarktniveau bewegendem, ökonomischen Expansion, die in der kritischen Theorie mit dem Begriff ‚Imperialismus‘ gekennzeichnet wird. Nach dem Zweiten Weltkrieg gewann die Internationalisierung der Industrieproduktion erneut an Bedeutung und setzte eine komplexe weltwirtschaftliche Verflechtung in Gang. Begleitet wurde diese Entwicklung durch das Entstehen bi- und multilateraler Institutionen der Kredit- und Finanzpolitik (IWF, Weltbank, Bretton Woods-System der festen Wechselkurse, GATT/ General Agreement on Tariffs and Trade). Sie wurden auf Betreiben der USA unabhängig von der UNO geschaffen, um den Handel zu fördern. Akteure der Weltwirtschaft waren außerdem nicht mehr allein Staaten sondern auch Multinationale Konzerne (Hübner 2003).

Zeitgeschichtlich parallel befreien sich frühere Kolonien in Asien und Afrika und werden politisch selbständige Staaten. Teilweise schließen sie sich als Bündnispartner dem damaligen realsozialistischen Lager an. Andere organisieren sich aufgrund ihres Rohstoffreichtums etwa in der Organisation der Erdölexportierenden Staaten (OPEC). Beide Teile fordern ab den 1970er Jahren eine neue Weltwirtschaftsordnung. Diese kommt gegen Ende des Jahrzehnts auch zustande; allerdings anders als gedacht. US-Präsident Ronald Reagan und die britische Premierministerin Margaret Thatcher betreiben das politische Projekt des (neo-)liberalisierten Welthandels. Innenpolitisch beinhaltet das Projekt den Abbau des Sozialstaates (Deregulierung). Nach der Periode sozialstaatlicher Wohlfahrt kehren ab den 1980er Jahren auch in den entwickelten Industrieländern Ängste der Menschen um ihre soziale Sicherheit zurück. Die bislang geschürte Hoffnung auf Arbeitsplätze und verbessertes

Einkommen bei wirtschaftlichem Wachstum wird erschüttert. Außenpolitisch wird ein gigantisches Wettrüsten in Gang gesetzt.

Zeitlich vorgelagert, den neoliberalen Welthandelsansatz aber entscheidend stützend, war die Beendigung des Systems fester Wechselkurse Mitte der 1970er Jahre. Dies förderte die weltweite Integration der Finanzmärkte und eine größere Kapitalmobilität. Der Welthandel weitete sich rapide aus, die Nachfrage nach schnell verfügbarem und international leicht transferierbarem Kapital stieg erheblich. Gleichzeitig veränderte sich die Struktur der internationalen Kapitalströme zugunsten ausländischer Direktinvestitionen. Dienten im 19. Jahrhundert Direktinvestitionen vornehmlich der Erschließung von Rohstoffressourcen oder dem Ausbau der Verkehrsinfrastruktur – etwa der Eisenbahn – hatten sie nun den Eintritt in einen ausländischen Markt zum Ziel. Durch die Eingliederung von Service- und Kommunikationsdienstleistungen in die eigene Firmenstruktur oder die Verlagerung von Produktionsstufen ins Ausland werden sogenannte komparative Standortvorteile genutzt.

Gleichwohl gilt die Herstellung des kapitalistischen Weltsystems bis 1989 als mehr oder weniger abgeschlossen und auf die OECD-Welt (Organization of Economic Cooperation and Development) konzentriert. Sogenannte Entwicklungsländer lieferten Rohstoffe und landwirtschaftliche Produkte, Industrieländer exportierten kapital- und technologieintensive Güter. Erst die relativ unerwartete politische Wende ab 1989, der Zusammenbruch des realsozialistischen Systems, führte zu einer sich erneut verändernden Welt- und Hegemonialordnung. Im Vergleich zu früheren Expansionen von Kapital, Markt und Politik erfolgte jetzt die vollständige Integration aller Regionen und Nationen in die Struktur und die Dynamik des Weltmarktes. Gleichzeitig sind Teile der Ökonomie nur noch partiell in die Regulation eines Nationalstaates eingebettet. Wirtschaftliche Wertschöpfung und nationalstaatliche Regulation fallen auseinander, alles unterliegt einer grenzüberschreitenden Mobilität: Waren, industrielle Produktion, Auswahl der Standorte, Handel, Direktinvestitionen, Finanzen und nicht zuletzt Arbeitskräfte (Peripherie 1995).

Globalisierung

Was ist das Neue an diesem Zeitabschnitt, den vermehrt der Begriff Globalisierung kennzeichnet? Es handelt sich um einen Prozess der Vereinheitlichung von Standards, Normen, Werten und Regulationsmustern im weltweiten Maßstab. Im Unterschied zu früheren Phasen der Internationalisie-

Die Globalisierung von Kapital und Markt geht dieser Prozess überwiegend von Marktkräften und weniger von Nationalstaaten aus (Altvater / Mahnkopf 2004); wenngleich die USA als Hort der ideologischen und nötigenfalls militärisch-präventiven Absicherung nicht unterschätzt werden sollten. Mit diesem Prozess einher geht eine radikale Beschleunigung des Finanztransfers und der elektronischen Vernetzung sowie eine rasante Verbilligung des Personen- und Gütertransportes. Information und Kommunikation stehen jederzeit zur Verfügung und erlauben die Umsetzung von Investitionsentscheidungen zu jeder Zeit an jedem Ort auf dem gesamten Globus zu geringsten Kosten. Ganze Lebensbereiche werden so vernetzt (Messner 1998; Enquêtekommission 2002).

Am weitesten durchdrungen von diesem Prozess weltweiter Vernetzung sind Kapitalmarkt und Kommunikationstechnologie. Neue Finanzinstrumente wie etwa Derivate weiten die Wertpapier-, Devisen- und Kreditmärkte aus und führen zu ihrer beschleunigten Integration in den Weltmarkt. Das Volumen der Finanztransaktionen lag schon Mitte der 1990er Jahre bei über 1.000 Mrd. US-Dollar pro Tag (International Monetary Fund 1997). Bei solchen Größenordnungen versagen klassische Transferkontrollen oder Stützungskäufe einer Zentralbank zur Stabilisierung der nationalen Währung. Die Fachliteratur spricht u.a. von der ‚Entbettung‘ (disembedding) des Geldes, d.h. seiner Freisetzung aus dem ‚Bett‘ nationalstaatlicher oder internationaler Regulierungssysteme und entsprechend entfesselten internationalen Geld- und Finanzkapitalströmen (Altvater/ Mahnkopf 2004).

In der industriellen Produktion teilen vor allem international operierende Unternehmen die Güterproduktion in kleinteilige Komponenten auf, um sie an den vorteilhaftesten Standorten herzustellen und zu billigsten Preisen an den Ort der Endfertigung transportieren zu lassen. Dies bedingt wechselseitig einen verstärkten Handel mit den Bestandteilen und damit zu horizontaler und vertikaler Vernetzung innerhalb derselben Branchen sowie eine gewaltige Ausweitung der Export- und Importanteile auf dem Dienstleistungssektor. Mithilfe ausgeklügelter und rasant arbeitender Telekommunikationstechnologie werden etwa Flugbuchungs- und Fakturierungssysteme nach Indien ausgelagert (Outsourcing) (Enquêtekommission 2002).

Begleitet wird dieser Prozess durch globale Regelungen auf dem Gebiet der Währungspolitik, der Direktinvestitionen, der Kapitaltransfers und des Wettbewerbs. Am prominentesten ist die Überführung des Welthandelsübereinkommens GATT in die Welthandelsorganisation WTO (World Trade Organisation) im Jahr 1995. Beide Vertragswerke zielen auf den Abbau von Handelsbarrieren, Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen zugunsten des Freihandels. Die WTO befasst sich neben dem Warenhandel mit Dienstleistungen und Fragen des geistigen Eigentums. So zielt das

GATS-Abkommen auf den Abbau von Handelshemmnissen und die Ausweitung im Dienstleistungssektor. Menschenrechte, Sozial- oder Umweltstandards kommen bei der WTO allerdings nicht vor. Umgekehrt werden nationale Standards zu Gesundheit, Nahrungssicherheit, Umwelt oder zu fairem Handel als ‚handelseinschränkend‘ eingestuft. Die gewichtigsten Stimmen innerhalb der WTO haben die EU, USA, Japan und Kanada. Im Falle internationaler Handelsstreitigkeiten verfügt die WTO über ein Verfahren zur Streitschlichtung.

Verdichtet und harmonisiert werden entsprechende Regelungen durch das Entstehen regionaler Freihandels- und Wirtschaftszonen wie der Europäischen Union, des nordamerikanischen Freihandelsvertrages NAFTA (North American Free Trade Agreement), des MERCOSUR im Südzipfel Amerikas oder der ASEAN-Staaten (Association of South East Asian Nations). Diese vier Integrationsgemeinschaften wickeln allein mehr als ein Drittel des weltweiten Warenhandels ab. All diesen Regelungen und Zusammenschlüssen liegt allerdings gleichzeitig die Annahme zugrunde, dass die Steuerung der Weltwirtschaft eigentlich nicht allein ‚dem Markt‘ überlassen werden kann (Birle 2002; Faust 2002; Rüländ 2002, Schirm 2002).

Gesellschaftliche Effekte der globalisierten Wirtschaft

Der so veränderte Weltmarkt folgt nicht nur ökonomischen Automatismen, sondern ist ebenso politisch und kulturell konstituiert. Er stellt einen neuen Herrschaftszusammenhang dar. Auf der Seite der negativen Folgen bedeutet Globalisierung den absoluten Verlust von Gewissheiten über politische und gesellschaftliche Alternativen. Die Angleichung der nationalen sozialen, politischen, juristischen und kulturellen Strukturen und Institutionen eines Landes oder einer Region an die internationale Wettbewerbsfähigkeit tritt quasi als naturgesetzliche, nicht mehr hinterfragbare Notwendigkeit auf, die durch soziales Handeln nicht veränderbar sein soll – im Unterschied zu früher, als öffentlich über die herrschenden politischen und wirtschaftlichen Interessen sowie Alternativen im Sinne gesellschaftlicher Systeme dazu debattiert wurde. Der Nationalstaat wird nicht gänzlich überflüssig, ändert aber seine Funktion, und Entscheidungen über die Organisation des Weltmarktes verlagern sich in Einrichtungen wie die WTO, die sich demokratischen, institutionellen Kontrollmechanismen entziehen.

Vor allem im Bereich der Arbeitsmärkte herrscht ebenfalls grenzenlose Konkurrenz, so dass Nationalstaaten und Sozialsysteme gegeneinander ausgespielt, Sozialstandards zurückgeschraubt und das

Lohnniveau gedrückt werden. Wobei der freie Personenverkehr jedoch allenfalls innerhalb der erwähnten regionalen Integrationszonen einigermaßen gewährt wird. „Globale Sachzwänge“ reduzieren Sozialreformen zur Standortdebatte mit der Tendenz zum Sozial- und Umweltdumping, und starke Gewerkschaften gelten mehr denn je als Störfaktor. Der Begriff „Reform“ wird zum Synonym für Kosteneinsparung. Selbst in Ländern wie Deutschland schlägt der Wettbewerb auf dem Weltmarkt mittlerweile bis zur Fabrikstruktur durch und bewirkt Angst um Arbeitsplatz und verlässliches Einkommen. Die Gewinner der neoliberalen Globalisierung sind überwiegend im Norden beheimatet, aber auch unter den Eliten im Süden zu finden. Im Jahr 2000 kontrollierte lediglich ein Fünftel der Weltbevölkerung 85 Prozent des weltweit erbrachten Bruttosozialprodukts. Die Verlierer der Globalisierung umfassen rund vier Fünftel der Weltbevölkerung. Sie befinden sich überwiegend in Ländern der südlichen Hemisphäre und müssen mit den restlichen 15 Prozent des BSP auskommen (Altwater / Mahnkopf 2002; Nuscheler 2003).

Die veränderte, reduzierte nationalstaatliche Regulation im Kontext der Globalisierung führt zum drastischen Einbrechen formal geregelter Arbeits- und Lebensverhältnisse. Insbesondere der Begriff „informelle Arbeit“ – d.h. nicht normierte Formen der Arbeit ohne Arbeitsvertrag, Sozialversicherung, gewerkschaftliche Absicherung oder behördliche Überprüfung – steht für diese Transformation. Der Begriff selbst erfährt eine Wendung. Umschreibt er zu Beginn der 1970er Jahre noch einige als eher unerwünscht geltende Erscheinungsformen am Rande der Marktwirtschaft etwa in Lateinamerika, umfasst er heute eine Vielzahl prekärer und teils illegaler Arbeitsformen in der Schattenwirtschaft im Zentrum entwickelter Industrieländer. Informelle Arbeit gehört inzwischen konzeptionell zum „normalen“ Ablauf wirtschaftlicher Tätigkeit. In Lateinamerika wird der Anteil der informell arbeitenden Bevölkerung auf zwei Drittel der gesamten Erwerbstätigen geschätzt, in der Russischen Föderation auf über die Hälfte. Auch westeuropäische Regierungen überlegen laut, wie sie solche Arbeitsformen zumindest steuerlich erfassen oder zur Verringerung der Arbeitslosenquote nutzen könnten (Altwater / Mahnkopf 2002; Flecker 2003).

Informalität ist jedoch nicht allein das Stichwort zu Wirtschaft und Arbeitswelt. Im Zusammenhang mit Globalisierung mehren sich informelle Strukturen in der Staatsführung: so die vorbehaltlose Unterwerfung von Politik und Gesellschaft unter ökonomische „Sachzwänge“, die Übertragung öffentlicher Meinungsbildung und Entscheidungsfindung an private Beratungsfirmen und Rating-Agenturen, die Privatisierung hoheitlicher Aufgaben im Bereich der öffentlichen Sicherheit, oder der Zerfall ganzer staatlicher Institutionen bis hin zum Kollaps eines Nationalstaates und dessen

nachfolgende „Regierung“ durch Warlords. Umgekehrt organisiert sich auch der Widerspruch gegen die einseitige Indiennahme politischer und sozialer Prozesse durch die Ökonomie informell. In diesem Kontext vermittelt die wachsende wechselseitige Abhängigkeit (Interdependenz) zwischen Staaten darüber hinaus die Einsicht, dass wichtige Probleme der heutigen Welt mit den hergebrachten Institutionen und Organisationen des Nationalstaates nicht mehr hinreichend bewältigt werden können (Brühl et al. 2001; Altvater/ Mahnkopf 2002; Meyer 2003).

So hat die Zahl zwischenstaatlicher Regelungen (internationale Regime) für bestimmte Sachbereiche zugenommen. In den letzten Jahren entstanden globale Netzwerke in der Umweltpolitik und bei Umweltstandards (z.B. World Commission on Dams, Global Environmental Facility oder die Zertifizierung von Holz durch den Forest Stewardship Council/ FSC), in der Entwicklungspolitik, im Bereich Gesundheit (etwa zu HIV/AIDS), bei sozialen Menschenrechten (etwa die Menschenrechtsnormen der International Labour Organization (ILO) oder das ‚rugmark‘-Label bei Teppichen) sowie in der Waffenkontrolle (z.B. die Chemiewaffenkonvention, die Ächtung von Anti-Personen-Minen oder Handelsbeschränkungen für Kleinwaffen). Solche Politiknetzwerke versuchen, weltweit möglichst viele der für ein globales Problemfeld relevanten Akteure in einer eher informellen Struktur mit dem Problem zu befassen. Teilnehmende sind Vertreter von Nationalstaaten, Unternehmen sowie der Zivilgesellschaft (Kirchen, Gewerkschaften, Stiftungen, Verbände, Nicht-Regierungsorganisationen) und andere Gruppen der organisierten politischen Öffentlichkeit (Brand et al. 2000).

Die grenzenlose Kommunikation in Echtzeit beschleunigt nicht nur den Finanz- und Güterverkehr, sondern eröffnet andererseits Personen und Gruppen eine neue Form der kritischen Öffentlichkeit. So wenig es weiße Flecken auf der Landkarte in Sachen Kapitalmarkt gibt, so wenig bleiben Orte etwa verletzter Menschenrechte verborgen. Erschwert wird Geheimhaltung schlechthin, und der Geheimnisbruch bei fragwürdigen Vorgängen zweifelhafter Regierungen gehört geradezu zum Anspruch kritischer Kommunikation im Rahmen des weltweiten elektronischen Netzwerkes. So musste das Projekt des Investitionsschutzabkommens MAI (Mutual Agreement on Investments) im Rahmen der OECD 1998 zurückgestellt werden, nachdem geheime Vorgespräche und die einschneidenden Folgen für lokale Bevölkerungen und Unternehmen bekannt wurden. Gleichzeitig erhob sich international koordinierter Protest. Der hohe Rang von Rechtssicherheit für das konkrete Leben lokaler Bevölkerungen und die Rückbindung von Politik an die Interessen dieser Bevölkerung konnten sich in diesem Moment durchsetzen (Mies 2001).

Transnationale Konzerne

Als ein zentraler Akteur der Globalisierung gelten Transnationale Konzerne (TNKs). Nicht zufällig kristallisiert sich parallel zum Begriff der Globalisierung die Kennzeichnung Transnationaler Konzernen heraus. Transnationale Konzerne treten sowohl als Unternehmen mit Aktienstreubesitz als auch als eher privat organisierte Konzerne mit einem hohen Anteil von Familienbesitz in Erscheinung; etwa bei Bertelsmann oder Cargill. Zum typischen Erscheinungsbild gehört, dass TNKs in der Regel die gesamte Spannweite der Geschäftstätigkeit umfassen: Finanzierung, Forschung, Entwicklung, Herstellung, Handel und Vertrieb, verteilt auf den Hauptsitz und Tochterunternehmen in mehreren Ländern. Im Unterschied zu vormals Multinationalen Konzernen haben sich TNKs geradezu par excellence an die Bedingungen der Globalisierung angepasst: Sie gliedern die Wertschöpfungskette ihrer Produktion nach rein wirtschaftlichen Kriterien räumlich neu auf. Das Management entscheidet nur noch nach regionalen und globalen Alternativen.

Ihre Produktionsstätten in mehreren Staaten nutzen unterschiedliche Preise für Roh- und Betriebsstoffe, Transportkosten sowie Arbeitskräfte. Die Konzerntöchter mit ihren Beschäftigten stehen in einem weltweiten und unmittelbaren Konkurrenzverhältnis. Nicht umsonst stehen die hundert größten TNKs an der Spitze der Arbeitsplatzvernichter. Ebenso werden Investitionsprogramme und Steuervorteile der Staaten kurzfristig abgeschöpft, Handelsbeschränkungen durch die Verlagerung der Produktion in die Abnehmerländer umgangen und solche Staaten bevorzugt, die größtmögliche Zugeständnisse und geringste gesetzliche Hemmnisse einräumen. Eigene Banken, Unternehmensbeteiligungen, Fusionen und Firmeneinkäufe, Kapital- und Direktinvestitionen ermöglichen vertikale und horizontale Konzentrationen. TNKs spielen nicht nur im Welthandel sondern auch auf den internationalen Finanzmärkten – und in Finanzkrisen – eine entscheidende Rolle. Schließlich ist das Entstehen heutiger großer Ballungszentren ohne die Ansiedlung und Tätigkeit von TNKs nicht erklärbar (UNCTAD 1997; Anderson/ Cavanagh 2000; Altvater/ Mahnkopf 2004).

Der Zuschreibung entsprechend schätzt die Deutsche Welthungerhilfe die Zahl der TNKs auf 64.000 mit ungefähr 870.000 ausländischen Tochtergesellschaften. Die UNCTAD bezifferte 1997 die Anzahl der TNKs auf über 45.000 länderübergreifende Konzerne mit 280.000 ausländischen Tochterunternehmen. Im Jahr 1970 betrug die Zahl der Multinationalen Konzerne dagegen lediglich etwa 7.000. Unbeschadet der Vielzahl der TNKs und der Folgen für die Struktur des Welthandels konzentriert sich der Reichtum bei den größten 200 Konzernen, und der Hauptanteil der globalen Aktivitäten erfolgt bislang innerhalb der Industrienationen. Die Mehrzahl der Unternehmen hat ih-

ren registrierten Hauptsitz in der EU (vor allem in Großbritannien, Frankreich, Deutschland und den Niederlanden), in der Schweiz, in den USA und in Japan. Die meisten Tochtergesellschaften sitzen allerdings mittlerweile in der Volksrepublik China. In den Ländern des Südens sind etwa 8.000 TNKs mit Stammsitz aufgelistet. Allerdings erscheinen bislang nur südkoreanische (Daewoo), brasilianische und indische Konzerne in der Liste der führenden Zweihundert. Die zunehmend bedeutender werdenden staatseigenen Betriebe in China und der Russischen Föderation (Gazprom) sind hierbei noch nicht berücksichtigt.

Die weltweiten Operationen der TNKs umfassen einen geschätzten Anteil von zwei Dritteln am Welthandel. Ungefähr die Hälfte entfällt auf den konzerninternen Handel zwischen Mutter- und Tochterfirmen. Dabei tragen zum Umsatz der 200 größten TNKs allein fünf Wirtschaftsbereiche mit mehr als der Hälfte bei: Handel, Automobile, Bankwesen, Einzelhandel und Elektronik. Bei Autos kommt auf die fünf größten Firmen fast 60 Prozent des weltweiten Umsatzes. Ebenfalls fünf Firmen teilen sich über die Hälfte des Weltumsatzes bei der Elektronik. Unter den 100 umsatzstärksten Staaten (Haushalte) und Firmengruppen befinden sich derzeit 51 TNKs und 49 Staaten. Die Konzerne General Electric, BP oder DaimlerChrysler erzielen jeweils einen größeren Erlös als die Nationaleinkommen aller Länder zwischen der Sahara und Südafrika zusammen. Insgesamt sind Anzahl, Größe, Operationsvolumen und komplexe Vernetzung von Finanzierung, Fertigung, Zulieferung und Vertrieb international tätiger Konzerne ein eindeutiges Charakteristikum der heutigen Globalisierung (UNCTAD 1997; Anderson/ Cavanagh 2000; Altvater/ Mahnkopf 2004; Deutsche Welthungerhilfe 2006).

TNKs erhöhen die Vernetzung zwischen Produktion, Vermarktung und Finanzierung, wobei der wesentlichste Nutzen davon dem oberen Einkommensdrittel der Weltbevölkerung zugute kommt. Dieser Befund, dass nur der kleinere Teil der Menschheit Nutzen aus der Tätigkeit von TNKs zieht, trifft insbesondere auf Länder Afrikas zu, während sich in Asien ein gemischtes Bild ergibt. China und die Staaten in Ostasien ziehen augenscheinlich volkswirtschaftlichen Nutzen aus der globalisierten Wirtschaft und verringern seit 1980 Armut, zumindest statistisch: ein Rückgang um 137 Millionen. Demgegenüber steigt laut Weltbank die Zahl der Armen in Südasien (+48 Mio.) sowie in Afrika (+73 Mio.); vor allem in der Region der Sub-Sahara geradezu dramatisch (VENRO 2001; Pries 2002; Herkenrath 2003).

Vorgeschichte Transnationaler Konzerne

Entsprechend der skizzierten Vorgeschichte zur Globalisierung lassen sich in den entsprechenden Zeiträumen erste Firmenimperien feststellen, beginnend im 16. Jahrhundert mit der englischen Ostindien-Handelsgesellschaft und Unternehmen im Gefolge der holländischen Handelsexpansion in den fernen Osten, nach Afrika und Amerika. Beschleunigt wurden diese Prozesse mit der industriellen Fertigungsweise ab dem 19. Jahrhundert und des sich entwickelnden, schnelleren Transportsystems. Es entstanden erste international operierende Unternehmen, die sich einen sicheren Zugriff auf notwendige Rohstoffe – Minerale, Erdöl, landwirtschaftliche Güter – verschaffen wollten. Die überwiegende Anzahl solcher Unternehmen war mit Stammsitz in den USA registriert (United Fruit Company). Einige wenige entstanden in Westeuropa (Royal Dutch/ Shell).

Direkte Vorläufer der TNKs stellen die Multinationalen Konzerne dar, die nach 1945 verstärkt eine vertikale Integration einleiten, um jede Stufe des wirtschaftlichen Geschehens innerhalb eines Wirtschaftszweiges kontrollieren zu können. So legen sie von der Ausbeutung der Rohstoffe über die Errichtung der Fertigungsanlagen bis zur Produktion und Vermarktung die Preise fest. Sie unterliegen dann nur noch eingeschränkt dem Wechselspiel von Angebot und Nachfrage. Neben US-amerikanischen Konzerne treten dabei vermehrt Unternehmen aus Westeuropa und Japan auf den Plan. Die technisch erweiterten Möglichkeiten des Transports mittels Containerschiffen oder großen Frachtraumflugzeugen, der Aufsplitterung der Produktion sowie die neuen Kommunikationstechnologien erlauben eine beschleunigte Internationalisierung des Handels.

Dieser bezieht zunehmend Länder mit ein, die industriell weniger entwickelt sind. Schon damals begann ein Ringen um Standorte, in dem sich Nationalstaaten bei der Einrichtung nicht-regulierter Freihandelszonen und der Gewährung von Ausnahmen in der Lohn-, Gesundheits- und Umweltgesetzgebung gegenseitig unterboten. Die Endmontage in sogenannten Schraubenzieherfabriken („maquiladoras“) wurde zum Synonym für diesen Prozess. Bereits zum Ende der 1970er Jahre wird der Anteil der Multinationalen Konzerne am Welthandel auf 70 bis 80 Prozent geschätzt; wobei die Wirtschaftsleistung des realsozialistischen Staatenbereichs nicht berücksichtigt ist (Anderson/ Cavanagh 2000; Altvater/ Mahnkopf 2004).

Wenngleich durch Privatbanken finanziert, agieren Multinationale Konzerne – im Unterschied zu heutigen TNKs – überwiegend im Fahrwasser der Politik und mehr oder weniger entlang nationaler Ökonomien. Auch neigen sie zu bürokratisch betriebswirtschaftlicher Planung. Demgegenüber wei-

sen TNKs eine enorme Mobilität der Geschäftsfelder auf. Mit gezielten Zukäufen erreichen sie eine produkt- und branchenbeherrschende Vormachtstellung. Geschäftsbereiche, die nicht in dieses Kalkül passen, stoßen TNKs schlicht ab. Die Siemens AG verkaufte in den Jahren 1996 und 1997 sieben Geschäftsfelder mit einem Umsatzvolumen von 2,85 Milliarden Euro, darunter Stammgeschäfte wie die Rüstungselektronik. Dafür übernahm Siemens von der US-amerikanischen Firma Westinghouse die konventionelle Kraftwerkssparte für 1,3 Milliarden Euro und rückte in der weltweiten Rangliste von Platz drei auf zwei.

Global Players

Inwieweit speziell Transnationale Konzerne als die wichtigsten Akteure der ökonomischen Globalisierung zu bezeichnen sind, muss an dieser Stelle nicht diskutiert werden. Allein der Einfluss mittels geographischer Ausdehnung von Global Players wie Siemens und anderen ist augenscheinlich. Der schweizerisch-schwedische Elektrokonzern ABB verfügt über Zweigniederlassungen in 140 Ländern. Nach Schätzungen fördert Royal Dutch/ Shell in 50 Ländern Erdöl, betreibt in 34 Raffinerien und vermarktet seine Produkte in 100 Ländern. Der US-amerikanische Nahrungsmittelkonzern H.J. Heinz operiert auf allen sechs Kontinenten, Philip Morris in 170 Ländern.

Im Rahmen der zunehmenden Internationalisierung von Produktion, Konsumtion und Zirkulation nutzen Global Players den globalen Konkurrenzkampf zur weiteren produkt- und branchenbeherrschenden Konzentration. In der Tendenz verdichten sich Arbeits- und Geschäftsfelder mittelfristig auf fünf bis sechs Wettbewerber mit eigener Systementwicklung. Transnationale Konzerne führen angesichts des verschärften Wettbewerbs ein Geschäftsfeld nur dann weiter, wenn sie darin weltweit einen der ersten Plätze einnehmen und ausreichend Gewinn erzielen; wobei dessen Margen im zweistelligen Bereich liegen müssen. In dieser Strategie werden Länder und ganze Erdteile rein nach ihrer Funktionalität bemessen und integriert oder abgestoßen (Exklusion).

Die fünf umsatzmächtigsten Hersteller von PKW und LKW teilen sich 60 Prozent des Weltmarktes. Im Bereich Elektronik und Stahl beläuft sich diese Ziffer auf jeweils 50 Prozent, in der Erdölvermarktung auf 40 Prozent und in der Chemie auf 35 Prozent. In der Aluminiumindustrie sind es sechs TNKs, die zu 63 Prozent den Bauxitabbau dominieren, die zu 66 Prozent die Raffinerie des Grundstoffs und zu 53 Prozent die Schmelze beherrschen. In der Landwirtschaft kontrollieren TNKs nach Schätzungen weltweit 80 Prozent des für die Exportwirtschaft bebauten Landes; was

häufig die Nahrungssicherheit lokaler Bevölkerungen unmittelbar gefährdet. TNKs betreiben außerdem eine intensive Forschung im Bereich Biotechnologie mit der Erwartung, etwa durch Patente auf genetisch manipuliertem Saatgut exklusiven Zugang zu Produzenten und Konsumenten zu erhalten. TNKs stehen auch an der Spitze solcher Unternehmen, die einen regen Handel mit teilweise verbotenen chemischen, weil toxischen Substanzen unterhalten. Ähnliches gilt für den Export von Atomtechnologie nach Südamerika oder Asien, während in den Ländern mit Stammsitz eher der Ausstieg vorgezeichnet ist (Anderson/ Cavanagh 2000). TNKs sind in der Tat treibende Kräfte der Globalisierung und weltweiten Deregulierung.

Strategien der Konzerne im Konkurrenzkampf

TNKs sind auf Expansion angelegt und konzentrieren sich auf strategische Geschäftsfelder. Dabei werden zum einen Marktnähe und Marktkontrolle auf nationalen Märkten angestrebt und dazu nationale Unternehmen kooptiert – mit Spielräumen für die Tochtergesellschaften – oder gleich übernommen. Auf globalen Märkten steuern im wesentlichen die Zentralen die internationale Vermarktung. In ausgewählten Branchen (Fast-Food- und Hotel-Ketten, Mietwagenfirmen) sind sogenannte Franchising-Modelle entwickelt worden, um bei geringstmöglichem Risiko Gewinne zu erzielen. In einigen Bereichen und Branchen kooperieren TNKs miteinander. Das Bemühen um Marktkontrolle schließt die Anstrengungen um internationale Investitionsschutzabkommen mit ein; wie das fehlgeschlagene MAI oder die Vereinbarung im Rahmen der WTO über handelsbezogene Aspekte des Rechts am geistigen Eigentum TRIPs (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights).

Begleitet wird die wirtschaftliche Tätigkeit durch intensive Lobbypolitik von Interessenverbänden sowie durch wirtschaftlichen und politischen Druck auf Nationalstaaten. Wenngleich in dieser Art eher die Ausnahme, kulminierte ‚politischer Druck‘ im September 1973 im Staatsstreich gegen den chilenischen Präsidenten Salvador Allende. Der in den USA registrierte Multinationale Konzern ITT (International Telephone and Telegraph) finanzierte Kampagnen zunächst gegen die Kandidatur Salvador Allendes und anschließend – da er gewählt worden war – gegen seine Verstaatlichungspolitik. Die Überführung der Kupferminen in staatliches Eigentum rief die US-Regierung auf den Plan, die entsprechend der Pläne von ITT dem Land internationale Kredite verunmöglichte, intern die Subversion förderte und damit maßgeblich zum Sturz der demokratisch gewählten Regierung durch das Militär beitrug.

Häufiger und in durchaus subversiver Weise verhindern TNKs Entschließungen von Parlamenten, Durchführungsbestimmungen von Regierungen oder Absichtserklärungen von internationalen Konferenzen. So trugen die Interessenverbände der TNKs beim Weltgipfel zu Umwelt und Entwicklung (UNCED) in Rio de Janeiro 1992 wesentlich dazu bei, dass im Schlussdokument deutliche Worte zur Verantwortung von TNKs gegenüber Umweltstandards unterblieben. Schon im Vorfeld des Gipfels übten die Interessenverbände Druck aus, damit kritische Dokumente zur Tätigkeit und Regulierung global agierender Unternehmen in der Konferenzvorlage gar nicht erst erschienen.

Weitere Lobbybemühungen der Interessenverbände richten sich auf die WTO, die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD), die Europäische Kommission, die Regierungen der G-7- bzw. G-8-Staaten und auf institutionelle Teile der Vereinten Nationen. Nach einer Untersuchung des Netzwerkes ATTAC stellt der European Round Table of Industrialists (Europäischer Runder Tisch der Industriellen; ERT) einen der einflussreichsten Lobbyverbände Transnationaler Konzerne dar. Dort sind die Vorstandschefs der 45 größten europäischen TNKs Mitglied. Zusammen mit anderen Lobbygruppen bemühen sie sich intensiv um eine weitere Deregulierung und Kommerzialisierung öffentlicher Güter und Dienstleistungen; so die European Chamber of Commerce (Europäische Handelskammer), European Coalition for Sustainable Transport (Europäische Koalition für nachhaltigen Transport), die International Road Federation (der internationale Straßenverband), oder die Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe (Union der Industrie- und Arbeitgeberverbände Europas). Geradezu Hand in Hand arbeiten die europäische Kommission, TNKs und europäische Finanzinstitute seit Ende der 1990er Jahre darauf hin, Finanzmärkte zu integrieren, Risikokapital zu fördern und die Shareholder-Ökonomie zu beschleunigen. Für diese Entwicklung ist die EU zwar nicht allein verantwortlich. Sie überlässt jedoch die ökonomische und politische Definitionsmacht zur Gestaltung des europäischen Raums Investmentbanken, Anlegern und Global Players (Bieling 2001; attac/ Groth 2004).

Ansätze zur Regulierung globaler Prozesse und Transnationaler Konzerne

An kritischen Diskussionen über die ungerechte Verteilung von Gewinnen aus der wirtschaftlichen Liberalisierung mangelt es nicht. Entgegen den Prognosen der neoliberalen Schule ist der Abstand zwischen Arm und Reich nicht kleiner sondern größer und die historisch entstandene, ungleiche (asymmetrische) Weltmarktstruktur durch den Freihandel nicht überwunden sondern vertieft wor-

den. Globalisierung führt nicht automatisch zu einer neuen Globalität im Sinne eines neuen Gemeinsamen, sondern hält den Weg in die globale Katastrophe offen. Ohne Gegenwehr tendieren die Prozesse der Globalisierung und die Aktivitäten der TNKs etwa in Gesellschaften wie in Deutschland zur weiteren Zerstörung des Wohlfahrtsstaats und zur wachsenden sozialen Desintegration. Die Debatten um eine daraus erwachsende Kriminalität und drohende Zerstörung der Zivilgesellschaft deuten den Ernst der Lage an.

Aus der Vielzahl möglicher Ansatzpunkte zur Gegenwehr wählt dieser Text vorwiegend Initiativen aus dem institutionellen Bereich auf internationaler Ebene aus, die sich direkt mit der Regulierung des Weltmarktes beschäftigen. Auch hier beschränkt sich die Auswahl nochmals auf Institutionen, die potenziell verbindliche Regularien etablieren könnten. Die vielen anderen, teils direkten Aktivitäten gegen die fortschreitende Markt deregulierung und den Primat der Verwertung müssen an dieser Stelle weitgehend unberücksichtigt bleiben. Nur so viel: Weltweit mehren sich die Proteste gegen die herrschende Entwicklung: etwa bei indigenen Völkern gegen Freihandelsabkommen, bei Betroffenen und Vertriebenen im Zuge von Staudambauten oder Industrieansiedlungen, bei geprellten Sparern in Argentinien, bei Globalisierungskritikern in Seattle, Genua, Göteborg oder Barcelona, bei marginalisierten Jugendlichen in französischen Vorstädten (ILA 2003).

Sie alle verweisen darauf, dass grundlegende Aufgaben der menschlichen Existenz nicht gelöst sind: wie ist es zu organisieren, dass Milliarden von Menschen menschenwürdig leben und arbeiten, sich ernähren und friedvoll zusammen leben können. Sie bezweifeln die Koordinaten des herrschenden Wirtschaftssystems und postulieren stattdessen etwa in entwickelten Industrieländern Kriterien für ein Bruttosozialprodukt, die den Verbrauch von endlichen Rohstoffen und die Zerstörung von Natur entsprechend negativ berücksichtigen. Sie engagieren sich gegen verzerrende Subventionen der EU beim Export von landwirtschaftlichen Gütern in Länder des Südens und insgesamt zugunsten neuer, fairer Regeln im Welthandel. Sie alle begreifen Globalisierung nicht als unabänderliches Schicksal, das über sie hereinbricht, sondern als einen sozialen Prozess, der unbeschadet der ungleichen Machtverteilung gestaltet werden kann.

Welche international regulierenden Mechanismen dafür in Frage kommen, um die ‚normale‘ Geschäftstätigkeit insbesondere von international operierenden Unternehmen mit Leitplanken zu versehen, soll im nachfolgenden skizziert werden. Im Bereich des Weltmarkts gibt es bislang keine formellen politischen Institutionen im Sinne von Kontrolle und Ausgleich (Checks and Balances),

um globale Prozesse zu steuern. Die in der Debatte häufig bemühte „Global Governance“² ist nicht absehbar und in regionalen Integrationszonen allenfalls im Entstehen (Brand et al. 2000; Narr 2003). Die Unternehmen selbst haben sich im Rahmen der WTO Regeln für ihre Geschäftstätigkeit gegeben und im nationalen Rahmen etwa mit Einlagensicherungsfonds eine Art Selbstregulierung gegen das ungehemmte Treiben der eigenen Zunft entworfen (Beck 1998; Bieling 2001; Altvater/Mahnkopf 2002).

Eingedenk der schwieriger gewordenen Aufgabe, im nationalstaatlichen Rahmen Regeln aufzustellen, Rechte zu gewährleisten sowie durch wirtschaftliches Handeln bedingte Risiken und Schäden in einem rechtlichen Verfahren zu sanktionieren, gibt es Versuche, neue Mechanismen von Kontrolle und Ausgleich international zu etablieren und einmal mehr eine unternehmerische Verantwortung für grundlegende Aspekte menschlichen Daseins zu formulieren. Einige transnationale und andere international operierende Unternehmen haben dazu auf Freiwilligkeit beruhende Regelwerke entworfen; Code of Conducts, Guidelines, Richt- und Leitlinien (Rathgeber 2006).

Unter dem Titel „Soziale Verantwortung von Unternehmen“ (Corporate Social Responsibility) entstanden ab den 1990er Jahren Diskussionsforen und Verhaltenskodizes, die zunächst Verbesserungen der Gesundheit und Sicherheit von Arbeitnehmern auf freiwilliger Basis in Branchen wie Handel, Textil, Sportartikel, Bergbau, Erdölförderung sowie Chemie versprachen. Auch die OECD verabschiedete im Jahr 2000 überarbeitete Richtlinien für multinationale Unternehmen. Im gleichen Jahr legte UN-Generalsekretär Kofi Annan den Global Compact vor, der im wesentlichen Prinzipien zu Menschenrechten, Arbeitsrecht, Umwelt und Korruption enthält. Auch hier steht die Freiwilligkeit im Vordergrund. Eine regulierende Funktion mit Überwachungsmechanismen oder dem Ahnden von Verstößen ist nicht vorgesehen (UNHCHR 2005, Annex II und III; Rathgeber 2006). Neben allen Zweifeln an freiwilligen Verpflichtungen greifen solche Regelungen vor allem bei denjenigen Opfern zu kurz, die nicht dem Bereich der unmittelbaren Unternehmenstätigkeit angehören.

Ermutigend sind Beispiele wie die „Business Leader Initiative“, die einen Schritt darüber hinaus zu gehen versuchen. Unter der Schirmherrschaft der früheren UN-Hochkommissarin für Menschenrechte, Mary Robinson, entwickelt die Initiative seit zwei Jahren Pilotprojekte für praktikable Verhaltensregeln. In Maßen erfolgreich ist auch die „Clean-Cloth-Kampagne“, um ein weiteres Bei-

² Zum Thema „Global Governance“ siehe den Beitrag von Christoph Scherrer und Ulrich Brand in der FES-Online-Akademie.

spiel zu nennen. Die Kampagne hat nicht nur bessere Arbeitsbedingungen der Beschäftigten in Entwicklungsländern sondern auch umweltschonende Verfahren bei der Herstellung zum Ziel (VENRO 2001; Forum Menschenrechte/ VENRO 2002).

Business und Menschenrechte

Bemühungen um verbindliche Regelungen mit eindeutigem Referenzrahmen setzten schon in den 1970er Jahren im Rahmen der Vereinten Nationen ein. Seit 1974 untersuchte die UN-Kommission für multinationale Unternehmen die Auswirkungen von Konzerntätigkeiten auf Mensch und Wirtschaft in Entwicklungsländern und auf internationale Wirtschaftsbeziehungen. Die Kommission erarbeitete 1977 einen Verhaltenskodex, über den die UN-Mitgliedsstaaten anschließend beraten sollten. In der Konfrontation des Kalten Krieges blockierten sich die westlichen und östlichen Staatengemeinschaften jedoch gegenseitig, so dass der Text auf Eis lag. Im Jahr 1990 wurde dieser Prozess darüber hinaus einer größeren Arbeitsgruppe in den Vereinten Nationen angegliedert, und das UN-Zentrum für Transnationale Unternehmen (Centre on Transnational Corporations; CTC) verschwand faktisch in der Versenkung.

Ebenfalls in den 1970er Jahren legte die International Labour Organization (ILO; Internationale Arbeitsorganisation) eine Dreiparteien-Erklärung (d.h. Gewerkschaften, Arbeitgeber und Regierungen) zu den Grundsätzen multinationaler Unternehmen und Sozialpolitik vor (Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy; 1977). Allerdings umfasste erst die Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit (Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work; 1998) wichtige menschenrechtliche Normen im Arbeitsbereich wie das Verbot von Zwangs- und Kinderarbeit, das Diskriminierungsverbot sowie die Organisations- und Verhandlungsfreiheit (ILO 2002a; 2002b).

Konflikte im Arbeitsprozess lassen sich damit lösen. Allerdings geht weniger der Konzern eine Verpflichtung ein, sondern der Nationalstaat, der bereit ist, diese Erklärung in nationales Gesetz umzuwandeln und es gegenüber einem TNK entsprechend anzuwenden. Die im Zuge der Globalisierung aufgetretenen Muster der Deregulierung können damit allerdings nicht überwunden werden. Außen vor bleiben auch einmal mehr lokale Bevölkerungen, die auf direkte oder indirekte Weise von der wirtschaftlichen Tätigkeit des transnationalen Unternehmens in Mitleidenschaft gezogen werden; durch eine belastete Umwelt, Krankheiten, Veränderungen in lokalen Einkommens- und

Verbraucherstrukturen, Ausbeutung informeller Arbeit, durch ein zerstörtes Gemeinschaftsgefüge oder verletzte traditionelle Landrechte.

Um solchen Mangel an effektiven Überwachungs-, Umsetzungs- und Sanktionsmechanismen zu beheben, erarbeitete eine Arbeitsgruppe der UN-Unterkommission zum Schutz und zur Förderung der Menschenrechte seit 1998 den Entwurf für einen umfassenden internationalen Regelungsmechanismus. Der Entwurf wurde 2003 von der UN-Unterkommission als ‚UN-Normen zur Verantwortung Transnationaler Konzerne und anderer Wirtschaftsunternehmen mit Bezug auf Menschenrechte‘ verabschiedet. Seit 2004 liegt er dem nächst höheren Gremium, damals der UN-Menschenrechtskommission, heute dem UN-Menschenrechtsrat, zur weiteren Beratung vor.

Die UN-Normen setzen sich – ähnlich wie der Global Compact – überwiegend aus bestehenden völkerrechtlichen Standards zu Menschenrechten, Arbeits-, Umwelt- und Konsumentengesetzen sowie Vorgaben zur Korruptionsbekämpfung zusammen. Ergänzt werden die Normen durch ein unabhängiges Kontrollsystem, periodische Überprüfungen der Einhaltung durch Regierung und Unternehmen, einem Verfahren zur Beschwerde sowie für Entschädigungsleistungen. Die UN-Normen sollten mittelfristig zu einem verbindlichen Standard in Sachen Unternehmensverantwortung weiterentwickelt werden. Die Unternehmen sollten die Verpflichtung übernehmen, innerhalb ihres Tätigkeits- und Einflussbereiches unter Einschluss von Zulieferern und Unterauftragnehmern grundlegende Menschenrechte zu achten; während die Durchsetzung menschenrechtlicher Normen weiterhin primär beim Staat liegen würde. Unternehmen wären normativ auch dann zur Einhaltung verpflichtet, wenn nationale Gesetze das internationale Recht unterschreiten würden.

Der Entwurf liegt jedoch momentan auf Eis, da einige völkerrechtliche Bestimmungen zu klären sind. Das bisherige Normgerüst lässt u.a. offen, in welcher Weise und durch welche Einrichtungen die Umsetzung der UN-Normen international kontrolliert werden soll. In ähnlicher Weise vage sind Bestimmungen zum periodischen Überwachungs- und Beschwerdemechanismus. Denkbar wäre – in Ahnlehnung an die Forderungen des Europäischen Parlaments für europäische Unternehmen – ein Regelwerk mit verpflichtender Berichterstattung, wobei als Kontrollinstanz der zukünftige Menschenrechtsrat in Frage käme. Offene Fragen beziehen sich außerdem auf die Grade der Unternehmensverantwortung und die Durchsetzungsfähigkeit des Staates, die Reichweite der unternehmerischen Einflussosphäre in Bezug auf Belegschaft, soziales Umfeld und Umwelt („sphere of influence“), sowie Abstufungen in der Mittäterschaft („complicity“) von Unternehmen bei normaler, also nicht etwa krimineller Geschäftstätigkeit; letzteres sind Unternehmen, die z.B. im Gebiet der

Großen Seen in Afrika im Zusammenhang von kriegerischen Auseinandersetzungen einen schnellen Profit suchen (Rathgeber 2006).

Wie zu erwarten, sprechen sich die meisten internationalen Wirtschaftsverbände mit Nachdruck gegen die UN-Normen aus und betonen freiwillige Maßnahmen. Auch Entwicklungsländer zählen nicht notwendigerweise zu den genuinen Unterstützern der UN-Normen. Einige äußern Vorbehalte und befürchten, dass solche Normen im internationalen Standortwettbewerb – ähnlich wie Sozialklauseln – die Anwerbung von Unternehmen beeinträchtigen könnten. Eine Minderheit unter den Unternehmen beteiligt sich hingegen – im Unterschied zu den Verbänden – an der Erprobung der UN-Normen, an der Suche nach praktikablen und effektiven Regeln.

Sie führen dabei weniger altruistische Motive sondern durchaus Geschäftsinteressen an. So werden Unternehmen durch international einheitliche Mindeststandards zur Verantwortung des eigenen Geschäfts- und Einflussbereichs weniger anfällig für nicht kalkulierbare Klagen, die in verschiedenen Ländern mit unterschiedlichen Standards ansonsten relativ willkürlich anfallen. Die UN-Normen beziehen sich auf international operierende Unternehmen und beheben den von den bisherigen Verhaltenskodizes und Richtlinien implizierten (Wettbewerbs-) Nachteil, da sie sich vornehmlich an Konzerne richten. Das Branchenimage gerät selbst bei schwarzen Schafen weniger in Verruf, wenn sich der Verband einem Mindeststandard verpflichtet hat; etwa in der Bekleidungs-, Schuh- oder Spielzeugindustrie. In Menschenrechten besonders engagierte Unternehmen heben sogar die Reputation der gesamten Branche. Soziale und menschenrechtliche Mindeststandards bedeuten außerdem eine Stabilisierung sozialer Beziehungen und damit günstigere Voraussetzungen für die mittel- und langfristig angelegte Geschäftstätigkeit. Der zusehends größer werdende Markt für ethisch unterlegte Investitionen durch Pensionsfonds etwa der großen Kirchen bietet solchen Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil, die sich nachweislich für faire Handels- und Produktionsbedingungen sowie den Schutz und die Förderung von Menschenrechten einsetzen. Auch spezialisierte Rating-Agenturen wenden sich diesem lukrativer werdenden Markt zu. Schließlich setzen Transparenz und Eindeutigkeit von Normen der Korruptierbarkeit nach beiden Seiten gewisse Grenzen (Deppert et al. 2001; Rathgeber 2006).

Wie immer die Debatte um die UN-Normen weiter gehen mag: Der Leidens- und Problemdruck in Folge der Geschäftstätigkeit Transnationaler Konzerne nimmt eher zu, und es darf prognostiziert werden, dass die Betroffenen und Opfer nichts unversucht lassen werden, sich zu organisieren und eine Lösung ihrer Nöte einzufordern. Die UN-Normen geben dabei die Richtung vor, nach welchen

heute schon gültigen Standards und Sprachregelungen die Verantwortung von Konzernen eingefordert werden kann. Beim Versuch, Wirtschaft (und Politik) auf der Grundlage der Menschenrechte einzuhegen, haben die Normen eines schon erreicht: Der Diskussionsprozess hat ein breites Spektrum gesellschaftlicher Akteure zusammen gebracht, der in der Tradition der eingangs skizzierten, informellen Regimes steht. Zum Spektrum zählen in diesem Fall Regierungen, Nichtregierungsorganisationen und andere zivilgesellschaftliche Gruppierungen aus den Bereichen Menschenrechte, Umwelt, Verbraucherschutz und entwicklungspolitischer Zusammenarbeit, Betroffene und ihre Organisationen, Gewerkschaften, internationale Institutionen sowie einige international operierende Konzerne. Sie sind dabei, Verfahren zur gesellschaftliche Konfliktregelung wieder vom Primat der Politik her zu denken und zu entwerfen.

Theodor Rathgeber, Politologe, (Dr. rer. pol.), arbeitet freiberuflich als wissenschaftlicher Autor sowie Gutachter für die Bereiche Menschenrechte, Minderheiten, indigene Völker und entwicklungspolitische Zusammenarbeit. Er ist Lehrbeauftragter an der Universität Kassel (Fachbereich Sozialwissenschaften) und darüber hinaus Berater für das Forum Menschenrechte zu den Vereinten Nationen sowie seit 2003 Beobachter des Forums Menschenrechte für die UN-Menschenrechtskommission und den UN-Menschenrechtsrat.

Literatur

- Altvater, Elmar/ Mahnkopf, Birgit** (2002); Globalisierung der Unsicherheit: Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik. Münster
- dies.** (2004); Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster, 6. Auflage
- Anderson, Sarah/ Cavanagh, John** (2000); Top 200: The Rise of Global Corporate Power. Website Corporate Watch, www.globalpolicy.org
- attac/ Groth, Annette** (2004); Transnationale Konzerne sind im Entscheidungsprozeß der Europäischen Union (EU) bedeutende politische Handlungsträger. Website www.attac.de
- Beck, Ulrich** (Hg.) (1998); Perspektiven der Weltgesellschaft. Frankfurt / M.
- Bieling, Hans-Jürgen** (2001), Transnationale Vergesellschaftung und die „neue Sozialdemokratie“. In: Das Argument. Zeitschrift für Philosophie und Sozialwissenschaft.

- Birle, Peter** (2002); Die Americas auf dem Weg zur strategischen Partnerschaft? Thesen zur Neuorientierung der Beziehungen zwischen Lateinamerika und den USA nach dem Kalten Krieg. In: Birle, Peter/ Faust, Jörg/ Maihold, Günther/ Rüland, Jürgen (Hg.); Globalisierung und Regionalismus. Bewährungsproben für Staat und Demokratie in Asien und Lateinamerika. Opladen, S. 291-318
- Brand, Ulrich/ Brunnengräber, Achim/ Schrader, Lutz/ Stock, Christian/ Wahl, Peter** (2000); Global Governance. Alternative zur neoliberalen Globalisierung?. Münster
- Braudel, Fernand** (1986); Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts. Aufbruch zur Weltwirtschaft. Frankfurt/ Main-Olten-Wien
- Brühl, Tanja/ Debiel, Tobias/ Hamm, Brigitte/ Hummel, Hartwig/ Martens, Jens** (Hg.) [2001]; Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess. Bonn
- Deppert, Wolfgang/ Mielke, Dietmar/ Theobald, Werner** (Hg.) [2001]; Mensch und Wirtschaft. Interdisziplinäre Beiträge zur Wirtschafts- und Unternehmensethik. Leipzig
- Deutsche Welthungerhilfe** (2006); Für eine Welt ohne Hunger und Armut. Die Bedeutung der "Multis". www.welthungerhilfe.de
- Enquêtekommision des Deutschen Bundestages** (2002); Globalisierung der Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten. Berlin
- Faust, Jörg** (2002); Regionale Währungskooperation – Herausforderung für Lateinamerika und das pazifische Asien. In: Birle, Peter / Faust, Jörg / Maihold, Günther / Rüland, Jürgen (Hg.); Globalisierung und Regionalismus. Bewährungsproben für Staat und Demokratie in Asien und Lateinamerika. Opladen, S. 173-2003
- Flecker, Jörg** (2003); Restrukturierung von Unternehmen und die Folgen für die Arbeit. Das Beispiel der Verlagerung von *eWork*. In: Mahnkopf, Birgit (Hg.); Management der Globalisierung. Akteure, Strukturen und Perspektiven. Berlin, S. 211-230
- Forum Menschenrechte/ VENRO** (2002); Internationaler Schutz der Menschenrechte und Wirtschaftstätigkeit. Gemeinsame Erklärung von Bundesregierung, BDI und BDA, DGB, Forum Menschenrechte und VENRO. Berlin
- Herkenrath, Mark** (2003); Transnationale Konzerne im Weltsystem. Wiesbaden
- Hübner, Kurt** (2003); Polemische Anmerkungen zur Enquete-Kommission „Globalisierung der Weltwirtschaft“. In: Scharenberg, Albert / Schmidtke, Oliver (Hg.); Das Ende der Politik? Globalisierung und der Strukturwandel des Politischen. Münster, S. 78-97
- International Labour Organisation/ ILO** (2002a) Codes of Conduct and Multinational Enterprises. Genf
- dies. (2002b); The Future of Work, Employment and Social Protection. The search for new securities in a world of growing uncertainties. Genf
- International Monetary Fund** (1997); World Economic Outlook. Washington DC
- ders. (2002); World Economic Outlook. Washington DC
- Messner, Dirk** (1998); Die Zukunft des Staates und der Politik. Möglichkeiten und Grenzen politischer Steuerung in der Weltgesellschaft. Bonn

- Meyer, Thomas** (2003); Negative und positive Globalisierung. In: Elm, Ralf (Hg.); Ethik, Politik und Kulturen im Globalisierungsprozess. Eine interdisziplinäre Zusammenführung. Bochum, S. 98-116
- Mies, Maria** (2001); Globalisierung von unten: Der Kampf gegen die Herrschaft der Konzerne. Hamburg
- Narr, Wolf-Dieter** (2003); Die Verfassung der Globalisierung. Eine ‚Real‘- und ‚Ideal‘-Analyse. In: Scharenberg, Albert/ Schmidtke, Oliver (Hg.); Das Ende der Politik? Globalisierung und der Strukturwandel des Politischen. Münster, S. 128-159
- Nuscheler, Franz** (2003); Globalisierung: Chancen und Risiken, Gewinner und Verlierer. In: Elm, Ralf (Hg.); Ethik, Politik und Kulturen im Globalisierungsprozess. Eine interdisziplinäre Zusammenführung. Bochum, S. 134-149
- Pries, Ludger** (2002); Transnationale Konzerne zwischen globaler Strategie und lokaler Einbettung. Das Beispiel der großen deutschen PKW-Hersteller. In: Mückenberger, U. / Menzl, M. (Hg.); Der Global Player und das Territorium. Opladen, S. 99 -113
- Rathgeber, Theodor** (2006); UN Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations. Friedrich-Ebert-Foundation Geneva, Occasional Papers Dialogue on Globalization No. 22, Genf
- Rüland, Jürgen** (2002); Regionalismus in Asien – Quo Vadis? In: Birle, Peter/ Faust, Jörg/ Maihold, Günther/ Rüland, Jürgen (Hg.); Globalisierung und Regionalismus. Bewährungsproben für Staat und Demokratie in Asien und Lateinamerika. Opladen, S. 139-158
- Schirm, Stefan** (2002); Globale Märkte und regionale Kooperation in Lateinamerika: Zur Theorie und Perspektive neuer Zusammenarbeit. In: Birle, Peter/ Faust, Jörg/ Maihold, Günther/ Rüland, Jürgen (Hg.); Globalisierung und Regionalismus. Bewährungsproben für Staat und Demokratie in Asien und Lateinamerika. Opladen, S. 159-172
- UNCTAD/ United Nations Conference on Trade and Development** (1997); World Investment Report. New York
- UNHCHR/ United Nations High Commissioner on Human Rights** (2005); Report of the United Nations High Commissioner on Human Rights on the responsibilities of transnational corporations and related business enterprises with regard to human rights. Dokument Nr. E/CN.4/2005/91, Genf
- VENRO** (2001); Armut bekämpfen – Gerechtigkeit schaffen. Folgerungen der internationalen und nationalen Debatte über Armutsbekämpfung für die deutsche Entwicklungspolitik. VENRO-Projekt „Perspektive 2015 – Armutsbekämpfung braucht Beteiligung“. Bonn
- Wallerstein, Immanuel** (1974); The Modern World System, Capitalist Agriculture and the Origins fo the European World Economy in the Sixteenth Century. New York.
- Zeitschrift **ILA** (2003); Transnationale Konzerne und die Menschenrechte. Heft 268, Bonn
- Zeitschrift **PERIPHERIE** (1995); Globalisierung. Heft 59/60, Jg. 15, Soest