

Transnationale Unternehmen

1. Definition und Fakten

Transnationale Unternehmen (auch multinationale Konzerne, TNC: Transnational Corporations) sind Konzerne, die über mehrere Nationen verteilt sind. Sie sind in mehreren Geschäftsbereichen (Handel, Vertrieb, Herstellung, Forschung und Entwicklung) außerhalb ihres Heimatlandes involviert und stützen sich finanziell auf Unternehmen in zwei oder mehr Ländern. Die Zahl transnationaler Konzerne (TNC) ist in den letzten zwanzig Jahren stark angestiegen. Weltweit operieren an die 35'000 TNCs mittels 170'000 Tochtergesellschaften (gem. (grozügiger) Definition der UNCTAD 1998 53'607 multinationale Konzerne mit 450'000 ausländischen Filialen). Es wird angenommen, dass über 73 Millionen Menschen bei TNCs angestellt sind. Durchschnittlicher Umsatz der Top-200 grösser als das Volkseinkommen von Nigeria, Marokko oder Rumänien. Über zwei Drittel des Welthandels wird von TNCs bestritten.

Es ist jedoch wichtig, sich zu vergegenwärtigen, dass TNCs kein ausschließlich modernes Phänomen sind. Erste Transnationale Unternehmen – wie z.B. die britische Ostindienkompanie – wurden schon Ende des 18. Jahrhunderts gegründet und erwiesen sich als starke Triebkräfte bei der konkreten Ausformung imperialer Politik der Kolonialmächte.

Die Mehrzahl der Unternehmen hat ihren Sitz in den USA, der EU oder in Japan. Kaum ein transnationales Unternehmen ist staatenlos; der Stammsitz befindet sich meistens in einem bestimmten Land, mit dessen nationaler und kultureller Identität es verwurzelt ist. Tatsächlich brauchen auch TNCs und das Kapital einen Staat, der die allgemeinen materiellen wie immateriellen Produktionsvoraussetzungen bereitstellt. Dabei ist der Trend zu einer branchenübergreifenden Unternehmenstätigkeit („Multi-Utility-Unternehmen“) immer stärker zu beobachten wie z.B. Générale des Eaux: In Frankreich ist dieses Unternehmen in der Wasserversorgung, im Bau- und Umweltschutzsektor sowie in den Bereichen Fernsehen, Gastronomie, Bus- und

Bahnverkehr, Autobahnen und Stromerzeugung und in der Bildung tätig. Zudem hat eine Tochtergesellschaft von Générale des Eaux die nationale Behörde für Arbeitsschutz gekauft.

Einen Versuch der Einflussnahme erreichen TNCs nicht nur durch ihr Drohpotential und ihre wirtschaftliche Macht, sondern auch mittels diverser Lobbyorganisationen, die auf nationaler wie internationaler Ebene versuchen, Politik in ihrem Sinn mitzugestalten. TNCs werden daher im politikwissenschaftlichen Diskurs als neue Machtzentren identifiziert, an deren Bedürfnissen sich die Politik der nationalen Regierungen auszurichten hat. (siehe auch Anhang 2 weiter unten)

Transnationale Konzerne müssen unter dem Recht eines Staates gegründet werden, leiten also ihre Rechtspersönlichkeit von einem nationalen Rechtssystem ab. Jede Einheit einer Firma kann aber eine eigene Nationalität haben. Trotzdem wird ein transnationaler Konzern als eine Einheit gesehen. Die untergeordneten Tochterfirmen oder Gesellschaften sind trotz eigener Nationalität von der Muttergesellschaft kontrolliert und haben manchmal nicht einmal autonome Entscheidungsbefugnisse. Hieraus entstehen diverse Probleme der Kontrolle von TNCs.

Wenn eine solche Firma zum Beispiel internationales Wirtschaftsrecht verletzt, wird die Muttergesellschaft eventuell zur Verantwortung gezogen, weil sie die Kontrolle über die Firma hat. Die Enthüllung des rechtlichen Status einer kontrollierten Firma kann aber äusserst schwierig sein und es gibt kein Recht, das auf einen transnationalen Konzern als Ganzes angewendet werden kann.

Ein weiteres Problem stellen die Zulieferbetriebe dar. Diese fallen per se unter die Gesetzgebung ihres Staates, produzieren aber ausschliesslich für ein Unternehmen in einem Industrieland.

Es scheint, dass heutzutage kein Staat fähig ist, das Problem der Transnationalen Konzerne eigenständig zu kontrollieren. Die sogenannten «transnationalen Gruppen» haben sich einen Raum ausserhalb der effektiven Zuständigkeit eines bestimmten Staates geschaffen. So sind rechtliche Grauzonen entstanden, in denen nationale Gesetzgebungen nicht anwendbar sind und internationales Recht das rechtliche Vakuum bezüglich der Verantwortlichkeit von TNCs noch nicht ausgefüllt hat.

2. Transnationale Unternehmen im Konnex privatisierter Gewalt

a) TNK und Korruption (siehe auch Anhang 1 weiter unten)

In den Ländern, die bereits die meiste Erfahrung mit der Privatisierung haben, kam es in großem Umfang zu Korruptionsfällen bei einer Vielzahl von Aufträgen und Ausverkäufen. Auch Bestechungen sind in diesem Wirtschaftssektor an der Tagesordnung. Um lukrative Bohrrechte zu erzielen, zahlen TNK in manchen Fällen hohe Summen.

In einem UN-Bericht werden 85 TNK benannt, welche direkt oder indirekt Sanktionen umgehen und am illegalen Handel von Waffen und Diamanten beteiligt waren (*VN 2002b*). Im Südsudan wurden zum Beispiel aufgrund reicher Erdölvorkommen, Konzessionen in Gebieten vergeben, die stark bevölkert waren. Die Regierung nahm dadurch hohe Einnahmen ein und siedelte die Bevölkerung um, was zu neuen Konflikten führte (*Human Rights Watch 2003: 541f.*).

In Angola zahlte der Öl-Multi *British Petroleum* (BP) beispielsweise US \$111 Millionen Bestechungsgelder für Bohrrechte (*Jung 2002: 87*).

In einzelnen Fällen sind TNK auch im Waffenhandel involviert. Eine Vielzahl von transnationalen Unternehmen aus dem Transportsektor übernimmt den teils illegalen Handel militärischer Güter. Hier ist eine Unterscheidung von TNK und kriminellen Netzwerken äußerst problematisch.

b) TNK und PMUs

In vielen bewaffneten Konflikten unserer Zeit spielen *Transnationale Unternehmen und Konzerne* (TNK) eine große Rolle (*Le Billon, 2002: 41*). In Konfliktregionen sind TNK vor allem im Rohstoffsektor tätig. Die Regierungen in Bürgerkriegen schließen mit TNK umfangreiche Verträge ab und vergeben Konzessionen und Schürfrechte. Im Kontext der unsicheren Lage in Bürgerkriegen sind TNK auf den Schutz des Betriebsgeländes und ihrer Mitarbeiter angewiesen. Dies ist einerseits ein Geschäftsfeld der privaten Sicherheitsdienstleister, aber auch von Rebellengruppen (*Mair 2002: 24*). Durch Erpressung von Schutzgeldern, dem Freikaufen entführter Mitarbeiter, Zöllen und anderer Abgaben finanzieren TNK erzwungenermaßen Rebellengruppen und auch Regierungen (*ebd.: 23*).

Die Interessen von externen Staaten und multinationalen Unternehmen fallen dabei nicht selten zusammen, wie die Zusammenarbeit zwischen der USA, Erdölkonzernen

und Sicherheitsfirmen wie MPRI (Military Professional Resources Inc.) in zahlreichen afrikanischen Konflikten belegt. Dabei treten dann transnationale Sicherheitsunternehmer wie MPRI (USA), Executive Outcomes (Südafrika) oder „Sandline International“ (Großbritannien) vermehrt dort auf, wo zum einen die internationale Gemeinschaft nicht intervenieren kann oder will und wo zum anderen machtpolitische und ökonomische Interessen staatlicher oder nichtstaatlicher Konfliktakteure dies opportun erscheinen lassen.

c) Verletzung von Menschenrechten

Die multinationalen Konzerne dehnen nicht selten ihr eigentliches Ziel gierig Gewinne einzustreichen auf die Praxis von Menschenrechtsverletzungen aus. Es kommt immer wieder zur Verwicklung von TNC's in Menschenrechtsverletzungen (z.B. Unterdrückung von gewerkschaftlicher Organisation; Einschüchterung von Gewerkschaftern/innen, Zusammenarbeit mit Privatarmeen und Geheimdiensten etc.).

Oft sind folgende Menschenrechte tangiert:

- Verbot von Kinderarbeit
- Verbot der Zwangsarbeit
- Recht auf Sozialversicherung
- Gewerkschaftsfreiheit
- Recht auf menschenwürdige Arbeitsbedingungen
- Direkte Verantwortung der TNK für Einhaltung der Menschen-/Arbeitsrechte im eigenen Betrieb (siehe auch Anhang 3 weiter unten):

Die Allgemeine Menschenrechtserklärung wie auch die Kernkonventionen der ILO schreiben z.B. Schutz vor Diskriminierung, Recht auf Sicherheit und Gesundheit,

Recht auf Vereinigungsfreiheit und auf gesellschaftliches Engagement fest. Auch wenn diese Konventionen formell für Staaten gelten, sind u.E. Firmen für die Wahrung dieser Rechte innerhalb des eigenen Betriebs verantwortlich.

Allerdings: Direkt bei TNCs beschäftigt sind (nur) ca. 73 Mio. Personen - ca. 3% der arbeitenden Bevölkerung. Unqualifizierte Massenproduktion findet kaum mehr bei TNCs statt - oftmals ausgelagert.

- Mitverantwortung für Menschen-/Arbeitsrechte im eigenen Umfeld - Situation bei den Lieferanten, Auswirkungen der eigenen Produkte, "Stakeholder relations" (siehe auch Anhang 3 weiter unten):

Wichtige Konsumgüterfirmen produzieren nicht mehr selbst, sondern sind nur noch für Kreierung eines Images, Design, Marketing, Vertrieb zuständig. In der Bekleidungsindustrie Bspe. wie Nike, H&M, Benetton, Migros-Eigenmarke. Umso schlimmer sind die Zustände in den Zulieferbetrieben - im Wissen oder sogar unter Druck der Kunden.

- Verletzung von Menschenrechten der TNK im Gastland – konkrete Beispiele (siehe auch Anhang 1 weiter unten):
 - Guatemala war während Jahrzehnten praktisch in der Hand von United Fruit (heute United Brands, "Chiquita"); die Firma orchestrierte 1954 zusammen mit der CIA auch den Staatsstreich;
 - Die Firma ITT organisierte 1973 gem. US-Dokumenten zusammen mit der CIA den Staatsstreich gegen Allende;
 - Shell fördert seit 1958 im Niger-Delta Öl. Arbeitet dabei eng mit dem nigerianischen Militär und der Polizei zusammen (zB. Import von Waffen für die Polizeikräfte). Besitzt zudem 5 von 11 Förderkonzessionen im sog. Timor Gap vor Osttimor.
Shell-Generaldirektor für Nigeria: "For a commercial company trying to make investments, you need a stable environment. Dictatorships can give you that."
Zudem die nigerianische Rivers State Internal Security Task Force, 1994: "Shell operations are still impossible unless ruthless military

operations are undertaken for smooth economic activities to commence."

- Nike- und Adidas-ArbeiterInnen in Indonesien, die sich gewerkschaftlich organisieren wollen, befürchten die Entlassung, Gefängnis und Repressionen. Insgesamt 24'000 Beschäftigte bei Nikomas Gemilang, wo für Nike und Adidas Sportschuhe produziert werden.
- Die Kupfer-/Goldmine Grasberg der US-Firma Freeport McMoRan in West Papua (dem indonesisch besetzten Irian Jaya) kippt täglich 120'000 t giftige Abfälle in die umliegenden Flüsse. Massiver Widerstand der lokalen Bevölkerung. 2000 Soldaten vor Ort zum Schutz der Mine. Gemäss der offiziellen indonesischen Menschenrechtskommission haben Armee und Sicherheitskräfte der Firma mehrere Massaker an der Bevölkerung verübt, zudem immer wieder Verhaftungen und Folter. 1996 Klage der Bevölkerung gegen die Firma Freeport auf 6 Mrd. \$ Schadenersatz in New Orleans.
- Dumez (Nigeria) Limited, eine Straßenbaufirma, beschäftigt Sicherheitskräfte, die die dort lebenden DorfbewohnerInnen angreifen, neu bepflanzte Felder der BäuerInnen zerstören, ohne jegliche Entschädigungszahlungen.

d) „Strukturelle“ Gewalt Transnationaler Unternehmen

Die Macht der TNCs beruht nicht nur unmittelbar auf ihrer Position als meist größte Hersteller oder Dienstleister, sondern auch darauf, dass sie Marktstrukturen beeinflussen können. Sie üben direkten oder indirekten Einfluss auf Entscheidungsprozesse aus. Darüber hinaus strukturieren sie auch einen Teil der Bedingungen, unter denen Entscheidungsprozesse ablaufen, insbesondere im wirtschaftspolitischen Bereich und noch wichtiger, sie beeinflussen die Allokation von Werten: Sie entscheiden nicht nur über die Verteilung und den Einsatz von Kapitalwerten im Rahmen von Tochtergesellschaften, sondern auch über Finanzmittel, Waren, Märkte, Technologien, Arbeitskräfte, Wertvorstellungen und Verbrauchergewohnheiten: TNCs entscheiden zu einem großen Teil auch über den Zugang zu Märkten.

Große Medienkonzerne wie CNN können durch ihre Berichterstattung humanitäre Interventionen auslösen (Reljic). Private Rating-Agenturen lenken durch ihre Länderbewertungen die Weltfinanzflüsse und tragen durch Fehleinschätzungen immer wieder zum Ruin ganzer Volkswirtschaften bei (Hillebrand). Hillebrand zeigt, dass private Finanzinstitutionen auch bei der Kreditvergabe an Staaten inzwischen auf einige wenige private Rating-Agenturen zurückgreifen, denen sie zugestehen, die Kreditwürdigkeit von Staaten beurteilen zu können.

Mittlerweile decken Transnationale Unternehmen ein breites Spektrum innerhalb der öffentlichen Dienste ab, und zwar in den drei Hauptbereichen allgemeine Dienstleistungen, Versorgung (Wasser, Energie, Telekommunikation und Transportwesen;) und öffentliche Dienste (im Umweltbereich z.B. Müllabfuhr, Gesundheitswesen, Gefängnisse, Wohnungswesen, soziale Dienste, usw.;) Die Kommerzialisierung und Privatisierung von Dienstleistungserbringung führt jedoch häufig dazu, dass der Zugang zu öffentlichen Dienstleistungen für untere Einkommensgruppen und marginalisierte Bevölkerungsgruppen nicht gewährleistet wird. In einigen Fällen wurde Zugang zu ehemals öffentlichen Dienstleistungen erst durch eine entsprechende Re-Regulierung privater Anbieter wieder ermöglicht staatliche – und zwar in den westlichen Industriestaaten, wieviel „Durchsetzungskraft“ hat jedoch ein Land der Dritten Welt gegenüber den „Multis“? Als Folge des „Rosinenpickens“ privater Dienstleistungserbringer mit dem Ziel der Profitmaximierung und Kostensenkung lassen sich vielfach soziale Ausgrenzung und sozial-räumliche Polarisierung beobachten (z.B. im Bildungs- und Wassersektor Großbritanniens, sowie im ÖPNV-Sektor in Schweden und Dänemark). (siehe auch Anhang 4 weiter unten)

TNCs profitieren davon, dass in den Ländern der Dritten Welt Sozial- und Umweltnormen ungenügend in den nationalen Gesetzgebungen verankert sind oder nicht durchgesetzt werden. Empörend ist für die Betroffenen vor Ort immer wieder, dass in Europa und in ihren Ländern mit zweierlei Maß gemessen wird, wenn es bspw. um die Umweltbestimmungen von Förderanlagen, Pipelines und Öltraffinerien geht. Während solche Anlagen in Europa auf dem neusten Stand und die Umweltbelastungen entsprechend gering sind, kommt z.B. in Nigeria veraltete

Technik zur Anwendung, die zu höheren Belastungen führt. Die Konzerne scheinen noch nicht begriffen zu haben, dass Umweltzerstörung nicht lokal begrenzt ist. Maier nennt ein Beispiel aus der Klimapolitik, wo die Interessenvertreter der »fossilen« Industriezweige sich für Marktmechanismen einsetzen, um die Emissionsreduktionen dem Süden aufzubürden und einen industriellen Strukturwandel im Norden abzuwehren.

Die Rationalität eines Francis Bacon des instrumentellen Umgangs mit der Natur – Ausdehnung der „Regierungsgewalt“ auf die Natur in allen Teilen der Erde – spitzt sich scheinbar im Denken der neoliberal agierenden TNK dramatisch zu.

e) „Kulturelle“ Gewalt Transnationaler Unternehmen

Über die Produktion und den Verkauf über Tochtergesellschaften, durch Werbung und Medien wird das Verbraucherverhalten anderer Länder mitgeprägt und soziale und kulturelle Verhaltensweisen beeinflusst. TNK fungieren somit als mächtige Träger und „Überbringer“ westlicher Kultur, Lebensweisen und Wertvorstellungen. Die Aktivitäten der transnationalen Unternehmen in anderen Ländern werden oft als nützlicher verlängerter außenpolitischer Arm der Regierung im Heimatland angesehen, wobei es keine Rolle spielt, ob es sich um ein privates oder staatliches Unternehmen handelt;

Anhang 1: Fälle, wo Ölfirmen für Menschenrechtsverletzungen verantwortlich wurden bzw. Korruption betrieben:

Das bekannteste Beispiel ist Shell in Nigeria. Mobil Oil kollaborierte mit der indonesischen Armee, die ihre Anlagen in der unruhigen Provinz Aceh schützen sollte, und dort Massaker beging, Verschwindenlassen und Folter praktizierte. Im Süden des Sudan, der seit Jahrzehnten von Bürgerkrieg und Völkermord geschüttelt wird, sind mehrere internationale Ölfirmen aktiv. Damit dort überhaupt mit der Förderung angefangen werden konnte, ließ die arabische Regierung in Khartum Zehntausende Schwarzafrikaner von den Ölfeldern vertreiben und ermorden. In Burma haben der französische Konzern Total und sein amerikanischer Partner Unocal zugeschaut, als beim Bau ihrer Pipeline Zwangsarbeit eingesetzt wurde. In Angola fördern die Ölreserven einen jahrelangen blutigen Krieg. Etwa 20 Ölfirmen, einschließlich BP Amoco, Exxon, Gulf und TotalFinaElf sind in dem afrikanischen Staat engagiert und planen weitere große Investitionen.

Damit der Konzern Shell weiterhin ungestört Erdöl gewinnen und produzieren konnte, nutzte die britische Regierung ihren Einfluß auf das nigerianische Militär aus, um Todesschwadronen auszubilden. Shell übte über Angriffe mit diesen paramilitärischen Einheiten massiven Druck auf ölproduzierende Gemeinden aus, um diese zu kontrollieren. Bei friedlichen Demonstrationen gegen die Ölbohrungen in Nigeria wurden Hunderte von Menschen durch Soldaten ermordet.

Beispiel Sonangol

Direkte finanzielle Unterstützungen wurden in Angola zum Großteil von TNK geleistet. Die Finanzierung lief dabei über legale Zahlungen (Steuern, andere Leistungen) und illegale Zahlungen (Bestechung, Schmiergelder). Die MPLA bediente sich der staatlichen Ölfirma *Sonangol*, um den Krieg zu finanzieren und gelangte über diese an Kredite. Zudem erzielte *Sonangol* hohe Einnahmen über den Verkauf zukünftiger Ölproduktionen (*Reno 2000*: 225). Bereits 1999 hatte *Sonangol* die gesamte erwartete Ölproduktion bis 2005 gegen Kredite verkauft (*ebd.*). Die staatliche Ölfirma *Sonangol* diente als Intermediär für die MPLA, da *Sonangols* Kreditwürdigkeit die Ölfirma zu einem attraktiven Partner für Gemeinschaftsunternehmen (*joint-venture*) mit ausländischen Firmen (TNK) machte.

Diese Gemeinschaftsunternehmen wiederum ermöglichten die Aufnahme weiterer Kredite, Darlehen, Kredit-Garantien, Bürgschaften, Eigenbeteiligungen und Versicherungen. Dabei wurden oftmals halblegale Geschäftspraktiken angewandt. Versicherungsagenturen wie *OPIC* und die *Export-Import Bank* ermöglichten der MPLA unter bestimmten Konditionen, Versicherungen im Ölsektor unterhalb des Marktpreises zu erhalten: 1999 vergab die US-amerikanische *Export-Import Bank* einen Kredit über US \$64 Millionen (*Global Witness 2002: 52*). Im Gegenzug garantierte *Sonangol*, mit *Halliburton* einen Vertrag über US \$200 Millionen abzuschließen (*Reno 2000: 225*). *Halliburton* wiederum engagierte eine PMC, die Firma *Airscan*, welche die Ölanlagen in Cabinda absicherte. So waren externe Substaatliche Akteure bei ihren Aktivitäten in Angola vernetzt und schanzten sich lukrative Verträge zu. Die Firma *Airscan* ist nämlich eine US-amerikanische PMC, welche von *Halliburton* und deren Tochterfirma *Brown & Root* beliefert wurde.

Anhang 2: Lobbyorganisationen der TNCs

Einen Versuch der Einflussnahme erreichen TNCs nicht nur durch ihr Drohpotential und ihre wirtschaftliche Macht, sondern auch mittels diverser Lobbyorganisationen, die auf nationaler wie internationaler Ebene versuchen, Politik in ihrem Sinn mitzugestalten. So gehören zu den Verhandlungsrunden im Rahmen der WTO sogenannte Expert Meetings, in denen die abzuschließenden Verträge vorformuliert werden. An diesen Treffen nehmen offizielle MitarbeiterInnen von TNCs mit Experten-Status teil. Zudem sind TNC-MitarbeiterInnen oft Teil der nationalen Verhandlungsdelegationen etwa zum TRIPS- oder GATS-Vertrag.

Dass es zur Einigung auf das GATS kommen konnte, ist nicht zuletzt auf die Lobbyarbeit einflussreicher Dienstleistungskonzerne der Industrieländer zurückzuführen. Tatsächlich trägt der GATS-Vertrag in starkem Maße die Handschrift der US-amerikanischen Industrie, wenngleich einige Modifikationen auf den Einfluss der Europäer zurückgehen, die dem Vorhaben eines Dienstleistungsvertrags aber grundsätzlich zustimmten. Widerstand gegen das GATS wurde nur von Seiten der Entwicklungsländer geleistet; diese trugen aber am Ende das Ergebnis der Uruguay-Runde mit.

TNCs werden daher im politikwissenschaftlichen Diskurs als neue Machtzentren identifiziert, an deren Bedürfnissen sich die Politik der nationalen Regierungen auszurichten hat. So kommt etwa van Apeldoorn in seiner Analyse des ERT zu dem Schluss, dass sich der ERT zu einer zentralen Eliten-Organisation entwickelt hat, über die die Interessen einer transnationalen kapitalistischen Klasse artikuliert und definiert und gegenüber den europäischen Institutionen wie auch in der öffentlichen Diskussion propagiert werden. Insofern hat der ERT bei der neoliberalen Transformation der europäischen Ordnung eine signifikante Rolle gespielt.

a) CSI

Schon im Jahr 1982 wurde mit der Coalition of Service Industries (CSI), der sicherlich schlagkräftigste Verband der US-amerikanischen Dienstleistungsindustrie aus der Taufe gehoben. Die Initiatoren kamen in erster Linie aus dem Finanzsektor. Wichtige Gründungsmitglieder waren der Versicherungsriese American International Group (AIG), das Bankhaus Citicorp und American Express. CSI organisierte einen intensiven Lobbyfeldzug, knüpfte enge Kontakte zu Kongressabgeordneten, initiierte

Anhörungen, organisierte Workshops und Kongresse und sponserte geeignete WissenschaftlerInnen.

b) UNICE, ERT

Zu den gewichtigsten Einflußnehmern auf nationale und EU-Bildungs- und Wissenschaftspolitik, die es vorziehen, im Hintergrund zu bleiben und von der Öffentlichkeit unbeachtet zu wirken, gehören die 1958 gegründete Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe (UNICE), sowie der 1983 gegründete European Round Table of Industrialists (ERT).

Mitglieder der UNICE sind 34 europäische Industriellen- und Arbeitgeberverbände.

Dem ERT gehörten bzw. gehören die Repräsentanten von rund vier Dutzend Konzernen an, darunter aus dem deutschen Unternehmensbereich Thomas Middelhoff von Bertelsmann, Heinrich v. Pierer von Siemens, Hasso Plattner von SAP, Manfred Schneider von Bayer, Fritz Gerber von Hoffmann-La Roche, Ron Sommer von der Deutschen Telekom, Jürgen Weber von der Deutschen Lufthansa und Gerhard Cromme von ThyssenKrupp (ERT 2002) – ein wohl elitärer Club der Vorstandschefs der größten transnationalen Konzerne Europas.

Mitte der 80er Jahre wurde mit dem Binnenmarktprogramm das zweite neoliberale Großprojekt in Angriff genommen. Dessen Zustandekommen beeinflusste in starkem Maße der ERT (vgl. Apeldoorn 2000). Im Herbst 1984 veröffentlichte der ERT ein detailliertes Konzept, das bis 1990 die Errichtung eines "gemeinsamen europäischen Heimat-Marktes" vorsah (ebd.: 202). Die Kommission griff die Vorschläge des ERT 1985 in einem Weißbuch sowie 1987 in der darauf beruhenden Einheitlichen Europäischen Akte auf.

Selbstbild ERT:

ERT is a forum of around 45 European industrial leaders aiming at promoting the competitiveness and growth of Europe's economy. Since its creation in 1983, ERT has contributed significantly to an improved dialogue between industry and governments, at both national and European levels.

ERT Members share at least two profound convictions about the benefits of the European Union and the role of business within it. First, they believe that a dynamic, wealth-producing industrial sector benefits society as a whole. And second, they believe that wealth creation in Europe, now strongly supported by the European

Union's Single Market, will be strengthened if the Union achieves the dynamism and competitiveness targeted by the "Lisbon Agenda" adopted by the European Council in March 2000.

European industry cannot flourish unless it is competitive with other businesses around the world, but competitiveness cannot be determined solely by the efforts of industry. The prevailing economic and social policy framework is crucially important and must be flexible enough to adapt to changes in global conditions. ERT constantly urges policies which provide that flexibility and enable European companies to build and improve the competitive strengths, which a Single Market of eventually 450 million citizens can offer.

The ERT identifies the most important issues, analyses the critical factors and makes its views known to policy-makers and the political decision-takers at national and European level by means of [reports](#), position papers and face-to-face discussions. At European level, the ERT has contacts with the European Council, the European Commission, the Council of Ministers and the European Parliament. Every six months the ERT strives to meet the government that holds the EU presidency to discuss priorities. At national level, each Member communicates ERT's views to his own national government and parliament, business colleagues and industrial federations, other opinion-formers and the press. The ERT has close contacts with [UNICE](#) (Union of Industrial and Employers Confederations of Europe), the official representative body of the European business and industry world vis-à-vis the European institutions.

Mitglieder

Gerhard Cromme – ThyssenKrupp

Chairman

Alain Joly - Air Liquide

Jorma Ollila - Nokia

Vice-Chairmen

Paul Adams - British American
Tobacco

César Alierta Izuel - Telefónica

Nils S. Andersen - Carlsberg

Jean-Louis Beffa - Saint-Gobain

Wulf Bernotat - E.ON

Peter Brabeck-Letmathe - Nestlé

Martin Broughton - British Airways

Antonio Brufau - Repsol YPF

Antony Burgmans - Unilever

Bertrand Collomb - Lafarge

Dimitris Daskalopoulos - Delta
Holding

Belmiro de Azevedo - Sonae

Thierry Desmarest - Total

Bülent Eczacıbasi - Eczacıbasi
Holding

Jukka Härmälä - Stora Enso Oyj

Zsolt Hernádi - MOL Hungarian Oil
and Gas Company

Franz Humer - F. Hoffmann-La Roche

Daniel Janssen - Solvay

Leif Johansson - Volvo

Henning Kagermann - SAP

Klaus Kleinfeld - Siemens

Gerard Kleisterlee - Royal Philips
Electronics

Thomas Leysen - Umicore

Tom McKillop - AstraZeneca

Gérard Mestrallet - Suez

Bernd Pischetsrieder -
Volkswagen

Pasquale Pistorio -
STMicroelectronics

Manuel Pizarro - Endesa

Eivind Reiten - Norsk Hydro

Kai-Uwe Ricke - Deutsche Telekom

John Rose - Rolls-Royce

Wolfgang J. Ruttenstorfer - OMV

Anthony Ruys - Heineken

Paolo Scaroni - Enel

Manfred Schneider - Bayer

Louis Schweitzer - Renault

Michael Smurfit - Jefferson Smurfit

Peter Sutherland - BP

Marco Tronchetti Provera - Pirelli

Jeroen van der Veer - Royal

Dutch/Shell Group

Ben Verwaayen - BT

Marcus Wallenberg - Investor AB

Paul Walsh - Diageo

Hans Wijers - Akzo Nobel

c) ESF

Neben den schon existierenden europäischen Zusammenschlüssen wie UNICE, European Round Table of Industrialists oder den zahlreichen sektorspezifischen Firmenverbänden wurde 1999 mit dem European Services Forum (ESF) ein neuer Verband gegründet, dessen hauptsächlicher Zweck die Beeinflussung der GATS-Verhandlungen ist. Der Anstoß ging allerdings nicht von der Industrie selbst aus, sondern vom seinerzeitigen EU-Handelskommissar Sir Leon Brittan. Dieser war

beeindruckt vom erfolgreichen und effizienten Lobbying der Finanzindustrie während und nach der Uruguay-Runde und beschloss, sich seine eigene Pressure-Group zu kreieren. Dem ESF gehören 47 der größten Konzerne Europas und 35 europäische Dachverbände aus einem breiten Spektrum der Dienstleistungswirtschaft an. Nach eigenen Angaben beschäftigen die ESF-Mitgliedsunternehmen 3,5 Millionen Leute in über 200 Ländern.

Selbstbild ESF:

The European Services Forum (ESF) is a network of representatives from the European services sector committed to promoting actively the interests of European services and the liberalisation of services markets throughout the world in connection with the GATS 2000 negotiations. It is set up for a period covering the preparation and subsequent conduct of the GATS 2000 negotiations which are anticipated in the period from September 1998 up to and including December 2003. Should the timetable for the negotiations change the operational timeframe for ESN will be reviewed.

d) JSN

Japan Services Network

e) International Chamber of Commerce (ICC)

Lobbyorganisation von über 7000 TNCs; Sitz in Paris; Lobbyarbeit bei 130 Einzelregierungen, der WTO und der UNO; Obmann ist Mitarbeiter von Nestle.

f) Transatlantic Business Dialog (TABD)

Netzwerk von Chief Executive Officers diverser europäischer und usamerikanischer Konzerne; Ziel ist es, gemeinsam mit der EU-Kommission und der US-Verwaltung, Übereinkommen über die EU-US-Handelspolitik zu erzielen; Vorsitzende sind die Chief Executives von Warner und Daimler Benz.

g) World Economic Forum

Findet jährlich in Davos statt, wo im Rampenlicht der Öffentlichkeit VertreterInnen von Wirtschaft, Regierungen und transnationalen Organisationen zusammenkommen, um die wirtschaftliche Entwicklung zu diskutieren. Der Einfluss des WEF ist z.B. daran zu sehen, dass die Idee für die Uruguay-Runde des GATT

Akteure: Transnationale Unternehmen
Forschungsseminar „Privatisierung von Gewalt“, Gruppe H

hier ihren Ausgang nahm.

Anhang 3: Möglichkeiten, TNCs zur Rechenschaft zu ziehen

Braun verweist darauf, dass die wirtschaftliche Entgrenzung staatlich gesetzte Standards unterläuft und die Durchsetzung sozialer Menschenrechte daher (auch) auf die Selbstregulierung der Unternehmen durch freiwillige – oder auch von sensibilisierten Verbrauchern erzwungene – Verhaltenskodizes angewiesen ist.

a) Image und Marktmacht

In einem globalen Markt wird positives Image immer wichtiger. Verträgt sich nicht mit Menschenrechtsverletzungen. Motivation durch positive und negative Anreize: Imagegewinn durch positive Label oder Aufnahme in Ökofonds. Negative Anreize durch öffentlichen Druck. (Beispiele: "Let's go fair", Clean Clothes Campaign.)

b) Selbstregulierung

Die Wirkung der intensiven Aufklärungsarbeit von NGOs führte in der zweiten Hälfte der 90er Jahre dazu, dass viele grosse Firmen ihr Image bedroht sahen. Sie reagierten mit der Einführung von «corporate codes of conduct» ([Sammlung von Firmencodizes](#)).

Bekanntestes Beispiel hierfür ist der von der UNO lancierte „Global Compact“, in dem sich die Unternehmen freiwillig verpflichten, neun grundlegende Menschenrechts-, Arbeitsrechts- und Umweltprinzipien einzuhalten.

Auch die *Global-Compact*-Initiative von Kofi Annan wird aus diesem Grund argwöhnisch betrachtet, insbesondere wenn die UNO fragwürdige Allianzen mit Konzernen aus der Rüstungsindustrie oder mit notorischen Umweltverschmutzern und Menschenrechtsverletzern eingeht (Paul, Bennis). Maier nennt ein Beispiel aus der Klimapolitik, wo die Interessenvertreter der »fossilen« Industriezweige sich für Marktmechanismen einsetzen, um die Emissionsreduktionen dem Süden aufzubürden und einen industriellen Strukturwandel im Norden abzuwehren.

Freiwillige Orientierung an den Menschenrechten. (Bsp. Lombard Odier: auch ohne Druck Verzicht, sich an einem Fonds mit Investitionen in Myanmar zu beteiligen.) Oftmals kodifiziert in Firmen-, Branchen- oder auch umfassenden Kodices. Beispiele Firmenleitbilder; Kodices von STEP oder Clean Clothes Campaign (CCC); CERES.

Probleme: Firmenleitbilder oftmals weder mit unabhängiger Kontrolle noch Sanktionsmöglichkeiten; damit Gefahr von reinen PR-Übungen. Beschränken sich zudem oft auf den eigenen Betrieb, ziehen Auswirkungen auf das gesellschaftliche Umfeld nicht mit ein.

c) Rechtliche Möglichkeiten

Mit Ausnahme der betreffenden [Konventionen der Internationalen Arbeitsorganisation \(ILO\)](#) gibt es auf internationaler Ebene bislang keine rechtlich verbindlichen Regulierungsinstrumente.

Seit Mitte der 1990er Jahre sind von der ILO, der UNO, der OECD und der EU Initiativen unternommen worden, internationale Richtlinien für transnationale Konzerne zu schaffen. Diese haben aber alle einen rechtlich nicht bindenden Charakter (soft law).

In einzelnen Ländern wurden Initiativen zur Etablierung eines nationalen Verhaltenskodex für im eigenen Staat ansässige Firmen ergriffen. Es wurden bisher allerdings noch keine rechtlich verbindlichen Codes of Conduct verabschiedet.

Anhang 4: Folgen für die Versorgungssicherheit

In England/Wales wurde mit dem *Water Act* von 1989 als bisher einzigem europäischem Land eine vollständige Privatisierung (Organisationsprivatisierung) der Wasserversorgung durchgeführt. Damit befinden sich sowohl die Infrastruktur als auch das Management der Betriebe in privater Hand. Hierbei wurde schnell die soziale Ausgrenzung unterer Einkommensgruppen durch die Abstellung von Leitungen (so genannte *cut offs*) bei Nichtzahlung der Rechnungen forciert. Die Anzahl der „Netzausschlüsse“ hatte nach der Privatisierung rapide zugenommen und wurde 1999 – ebenso wie der Einbau von pre-paid Wasserzählern⁴⁸ – gesetzlich verboten (Hall/Lobina 2001b: 98-99; Schönböck et al 2003: 226). Dabei sind untere Einkommensgruppen besonders von steigenden Preisen betroffen und somit entstand eine sozial-räumlichen Polarisierung in Bezug auf die Kosten von und des Zugangs zu Wasserversorgung. Zugleich wurde beobachtet, dass NutzerInnen zunehmend in der Rolle von KundInnen und weniger als BürgerInnen gesehen werden (Bakker 2000: 149-152, 2003: 26-29).

Im Jahr 1999 übertrug die bolivianische Regierung dem internationalen Konsortium *Aguas Del Tunari* die Wasserversorgung der Stadt Cochabamba. Aufgrund des kurz darauf folgenden Anstiegs der Trinkwasserpreise um bis zu 200% kam es im Frühjahr 2000 zu heftigen Aufständen der Bevölkerung, die zur Ausrufung des nationalen Notstands und schlussendlich zum Abzug *Aguas del Tunaris* aus Bolivien führten. Seitdem befindet sich die Wasserversorgung in der Hand der Bürgerbewegung „Koordination für die Verteidigung des Wassers und des Lebens“ (*Coordinadora*). Die Bilanz der Niederschlagung des Aufstands durch das Militär waren – je nach Quellenangabe – bis zu 9 Tote und 175 Verletzte.