

Britta Utz

Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen:

**Eine erste Bilanz der Wirkungsweise des
Vermittlungs- und Schlichtungsverfahrens der
Leitsätze anhand der abgeschlossenen
Beschwerdefälle bei Nationalen Kontaktstellen
2000 bis 2005**

**artec-paper Nr. 134
Juli 2006**

ISSN 1613-4907



artec - Forschungszentrum Nachhaltigkeit
Enrique-Schmidt-Str. 7
Postfach 330 440
28334 Bremen
<http://www.artec.uni-bremen.de>

Forschungszentrum Nachhaltigkeit (artec)

Universität Bremen
Seminar- und Forschungsverfügungsgebäude (SFG)
Enrique-Schmidt-Str. 7
Postfach 33 04 40

D-28334 Bremen
Telefon: +49-421-218-2435
Telefax: +49-421-218-4449

e-Mail: sek@artec.uni-bremen.de
www.artec-uni-bremen.de

Ansprechpartnerin: Andrea Meier Tel: +49-421-218-4501
e-Mail: andrea.meier@artec.uni-bremen.de

Das Forschungszentrum Nachhaltigkeit ist eine Zentrale Wissenschaftliche Einrichtung der Universität Bremen. Es wurde 1989 zunächst als Forschungs-zentrum **Arbeit und Technik** (artec) gegründet. Seit Mitte der 90er Jahre werden Umweltprobleme und Umweltnormen in die artec-Forschung integriert. Das Forschungszentrum bündelt heute ein multidisziplinäres Spektrum von - vorwiegend sozialwissenschaftlichen - Kompetenzen auf dem Gebiet der Nachhaltigkeits-forschung. „artec“ wird nach wie vor als ein Teil der Institutsbezeichnung beibehalten.

Das Forschungszentrum Nachhaltigkeit gibt in seiner Schriftenreihe „artec-paper“ in loser Folge Aufsätze und Vorträge von MitarbeiterInnen sowie ausgewählte Arbeitspapiere und Berichte von durchgeführten Forschungsprojekten heraus.

Das Forschungszentrum Nachhaltigkeit (artec) – Kurzportrait

Das Forschungszentrum Nachhaltigkeit bündelt ein multidisziplinäres Spektrum von - vorwiegend sozialwissenschaftlichen - Kompetenzen auf dem Gebiet der Nachhaltigkeitsforschung. Im Mittelpunkt stehen dabei zwei innovative Fragen:

- **Was kann erkannt und getan werden, um die Verletzlichkeit sozialer und natürlicher Systeme zu reduzieren?**
- **Was ist nötig, um deren „Abwehrkräfte“ zu steigern?**

Die Hauptkompetenzen liegen in den Bereichen: Arbeitswissenschaft, Technikfolgenabschätzung und Technikbewertung, Managementlehre, Umweltsoziologie und Umweltpolitik.

Integration, Interdisziplinarität und Gestaltungsorientierung bilden die Leitorientierungen für Forschung und Beratung und es werden verschiedene konzeptionelle Zugänge zur Nachhaltigkeitsproblematik quer zum Disziplinbezug verfolgt. Die Forschung wird gegenwärtig in vier interdisziplinär ausgerichteten Forschungsfeldern durchgeführt:

1. Soziale Nachhaltigkeit und Arbeit

Decent Work, Regulierung von Arbeitsbedingungen in globalen Wirtschaftsstrukturen und Arbeitsgestaltung in Organisationen.

(Guido Becke, Eva Senghaas-Knobloch)

2. Nachhaltigkeitsmanagement und Unternehmensentwicklung

Effizienz und Nachhaltigkeit; Probleme der strategischen Planung nachhaltiger Unternehmensentwicklung und Kooperationsperspektiven.

(Georg Müller-Christ, Brigitte Nagler)

3. Nachhaltigkeitsorientierte Technikentwicklung und -bewertung

Stoffstrommanagement und Kreislaufwirtschaft, technikorientierte Leitbildforschung und sozialwissenschaftliche Untersuchung der Technikgenese und -regulierung mit Blick auf moderne Schlüsseltechnologien.

(Arnim von Gleich, Hans Dieter Hellige, Ulrich Dolata)

4. Nachhaltigkeit in Kommune und Region

Entwicklung nachhaltiger Handlungsmuster und Strukturen in Politik und Verwaltung, Routinen der persönlichen Alltagsgestaltung und -organisation, Konsummuster und Lebensstile.

(Hellmuth Lange, Ines Weller)

Vorwort

Die vorliegende Studie von Britta Utz thematisiert ein hochaktuelles Thema. Es geht um die Auswertung der ersten fünf Jahre Erfahrungen mit den Leitsätzen für multinationale Unternehmen, die im Rahmen der OECD im Jahre 2000 vereinbart worden sind. Die Unterzeichnerstaaten der OECD haben in diesen Leitsätzen Kriterien für sozial und ökologisch verantwortungsbewusstes Verhalten von grenzüberschreitend tätigen Unternehmen definiert. Zu ihrer Umsetzung haben sie sich verpflichtet, Nationale Kontaktstellen einzurichten, in denen im Fall von potenziellen Verstößen gegen die Leitsätze Beschwerden gegen ein im Land ansässiges oder tätiges Unternehmen eingelegt werden können. Wir haben es daher bei den Leitsätzen der OECD mit einer Situation der Verschränkung von staatlichen Verpflichtungen mit Leitsätzen für verantwortliches Handeln multinationaler Unternehmen zu tun. Dies macht diese Arbeit nicht nur für die wissenschaftliche Debatte im Bereich der internationalen Beziehungen und der interdisziplinären Arbeitsforschung relevant, sondern auch für die aktuellen politischen Diskussionen zur Frage einer Global Governance.

Die vorgelegte Studie ist die Diplomarbeit, mit der Britta Utz den Titel Diplompolitikwissenschaftlerin der Universität Bremen erworben hat. Die Untersuchung wird in der Reihe der artec-paper veröffentlicht, weil sie einen hervorragenden Beitrag für das Forschungsfeld Arbeit und Organisation des Forschungszentrums Nachhaltigkeit (artec) darstellt, in dem es auch um Fragen inter- und transnationaler Regulierung von Arbeit geht.

Eva Senghaas-Knobloch

Juli 2006

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Hintergrund	1
1.2	Forschungsstand zum Instrument der Leitsätze	3
1.3	Forschungsfragen	5
1.4	Anmerkungen zur empirischen Analyse der Beschwerdefälle	6
1.4.1	Vorgehensweise, Methode und Fallauswahl	6
1.4.2	Datenlage und Quellen	7
1.5	Gliederung der Arbeit	10
2	Multinationale Unternehmen in der Weltwirtschaft	11
2.1	Die ökonomische Bedeutung multinationaler Unternehmen	11
2.2	Multinationale Unternehmen als Objekte der Kritik	13
2.3	Die Rechenschaftspflichtigkeit multinationaler Unternehmen	17
3	Die historische Genese der Leitsätze	23
3.1	Die Leitsätze als Teil des OECD-Investitionspakets	23
3.2	Die Leitsätze in ihrer Form und Ausgestaltung 1976 bis 1999	26
3.3	Erfahrungen im Rahmen des Beschwerdeverfahrens 1976 bis 1999	27
4	Die Leitsätze in ihrer Form und Ausgestaltung nach der Revision 2000	31
4.1	Aufbau der Leitsätze und Inhalte der Normen und Standards	32
4.2	Reichweite der Normen und Standards	39
4.3	Der Umsetzungsprozess der Leitsätze: 'Follow-up' auf mehreren Ebenen	41
4.3.1	Die Aufgabenteilung zur Umsetzung der Leitsätze	42
4.3.2	Das Beschwerdeverfahren: Die Anwendung der Leitsätze in besonderen Fällen	45
4.4	Der Rechtsstatus der Leitsätze	50
4.5	Forschungsstand, Erfahrungen und Sichtweise der beteiligten Akteure zum Beschwerdeverfahren	52
4.6	Fazit zur Art der Rechenschaftspflicht für multinationale Unternehmen gemäß den Leitsätzen	55
5	Empirische Untersuchung der Beschwerdefälle im Rahmen der Nationalen Kontaktstellen Juni 2000 bis Januar 2005	59
5.1	Input zum Beschwerdeverfahren	59
5.1.1	Beschwerdeführer	59
5.1.2	Geographische Verteilung der Beschwerden	63
5.1.3	Thematisches Spektrum der Beschwerden	64

5.2	Der Vermittlungs- und Schlichtungsprozess unter Leitung der Nationalen Kontaktstellen	67
5.3	Ergebnisse des Vermittlungs- und Schlichtungsprozesses unter Leitung der Nationalen Kontaktstellen.....	74
5.3.1	Informationspolitik der Nationalen Kontaktstellen zu Ergebnissen des Vermittlungs- und Schlichtungsprozesses: Transparenz- vs. Vertraulichkeitserfordernisse...	74
5.3.2	Typologisierung der Entscheidungen der Nationalen Kontaktstellen	77
5.3.3	Gründe für die Nichtannahme oder den Abschluss von Fällen	84
5.3.3.1	Entscheidungen bezüglich eines 'Investment Nexus'.....	84
5.3.3.2	Parallele Gerichtsverfahren und weitere Gründe für die Ablehnung oder den Abschluss von Fällen	91
5.4	'Did the Guidelines matter?' - Einschätzungen zur Wirkungsweise des Beschwerdeverfahrens.....	94
5.4.1	Beobachtungen zu Entwicklungen der Geschäftstätigkeit.....	94
5.4.2	Einschätzungen der beteiligten Akteure zum Einfluss des Vermittlungsverfahrens auf die Streitschlichtung	95
6	Schlussbetrachtungen und Ausblick	101
6.1	Zusammenfassende Betrachtung des Beschwerdeverfahrens und der Rechenschaftspflicht für multinationale Unternehmen in der Praxis	101
6.2	Anknüpfungspunkte zu bestehenden Debatten und für weitergehende Forschungen..	106
6.2.1	Das Beschwerdeverfahren als Überzeugungsverfahren	106
6.2.2	Die Leitsätze vor dem Hintergrund der Debatte um Staatlichkeit und politischer Steuerung im Wandel.....	109
6.2.3	Differenzen im Umgang der Nationalen Kontaktstellen mit den Beschwerdefällen in den Teilnehmerländern.....	112
6.2.4	Das 'Empowerment' der Südakteure	113
6.3	Ausblick.....	115
7	Literaturverzeichnis.....	119

Anhang

- A.1 Tabelle I: Überblick über die untersuchten Beschwerdefälle 2000 bis 2005
- A.2 Tabelle II: Überblick über die untersuchten Beschwerdefälle 2000 bis 2005
- A.3 Tabelle III: Strukturen der Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerstaaten
- A.4 Tabelle IV: Bezug zu internationalen Standards in den Leitsätzen

Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1: Übersicht zu Bestimmungen des Kapitels IV	35
Tabelle 2: Die Aufgabenverteilung bei Anwendung der Leitsätze	44
Tabelle 3: Aufteilung der Nennung verschiedener Bestimmungen der Leitsätze in den Fällen und nach verantwortlichem Beschwerdeführer	65
Tabelle 4: Typologisierung der Abschlussserklärungen zum Beschwerdeverfahren.....	78
Schaubild 1: Mit der Umsetzung der Leitsätze befasste Akteure	41
Schaubild 2: Das Beschwerdeverfahren der Leitsätze.....	49
Schaubild 3: Thematisches Spektrum der Beschwerden nach Kapiteln der Leitsätze	64

Abkürzungsverzeichnis

APPG	All Party Parliamentary Group on the Great Lakes Region
BIAC	Business and Industry Advisory Committee
BRD	Bundesrepublik Deutschland
BUND	Bund für Umwelt und Naturschutz
bzw.	beziehungsweise
CCC	Clean Clothes Campaign
CIME	Committee on International Investment and Multinational Enterprises
CMIT	Committee on Capital Movements and Invisible Transactions
CNV	Christelijk Nationaal Vakverbond
CPH	Chemie Pharmacie Holland
CSR	Corporate Social Responsibility
DECOP	Development and Education Community Project
DGB	Deutscher Gewerkschaftsbund
DGVN	Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen
d.h.	das heißt
DR Kongo	Demokratische Republik Kongo
EWRI	Eagle Wings Resources International
FDI	Foreign Direct Investment
FLA	Fair Labor Association
FNV	Federatie Nederlandse Vakbeweging
ggf.	gegebenenfalls
GTZ	Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
GW	Gewerkschaft
i.e.	id est
IC	Investment Committee
ICFTU	International Confederation of Free Trade Unions
ICN	India Committee of the Netherlands
ILO	International Labour Organization
Int.	International
ITBLAV	Internationale Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter-Vereinigung
ITT	International Telephone and Telegraph Company
k.A.	keine Angaben
KAN	Kernarbeitsnormen
MAI	Multilateral Agreement on Investment

MNC	Multinational Company
MNE	Multinational Enterprise
MNU	Multinationales Unternehmen
NCP	National Contact Point
NGO	Nongovernmental Organization
NKS	Nationale Kontaktstelle
NL	Niederlande
NLRB	National Labor Relations Board
NOPEF	Norsk Olje og Petrokjemisk Fagforbund
No.	Number
Nr.	Nummer
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
PPR	Pinault-Printemps-Redoute
RAID	Rights & Accountability in Development
S.A.	Sociedad Anónima
TNC	Transnational Company
TNE	Transnationl Enterprise
TNU	Transnationales Unternehmen
TUAC	Trade Union Advisory Committee
u.a.	unter anderem
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USA	United States of America
u.U.	unter Umständen
vs.	versus
WACAM	Wassa Association of Communities Affected by Mining
z.B.	zum Beispiel
z.T.	zum Teil

1 Einleitung¹

1.1 Hintergrund

Die wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen des Phänomens der Globalisierung sind in den vergangenen Dekaden zu einem relevanten Thema in der Öffentlichkeit geworden. Zwar sind die vertretenen Sichtweisen über die Chancen und Risiken der Globalisierung, umfassend verstanden als ein „Prozess der weltweiten Vernetzung ökonomischer und sozialer Aktivitäten“ (Scherer 2003: 1) sehr unterschiedlich, jedoch steht in vielen in diesem Zusammenhang geführten Diskussionen eine bestimmte Akteursgruppe stets im Mittelpunkt der Debatte: Die multinationalen Unternehmen (MNU), welche durch ihre grenzüberschreitenden Tätigkeiten als zentrale Motoren der Globalisierung wirken.²

Obwohl gegenwärtig auf breiter Basis weitgehende Einigkeit darüber besteht, dass multinationale Unternehmen mit ihren wirtschaftlichen Transaktionen zur ökonomischen, sozialen und ökologischen Entwicklung eines Landes beitragen, stehen weltweit agierende Wirtschaftsunternehmen hinsichtlich der Auswirkungen ihrer Geschäftstätigkeiten in den Heimat- oder Gaststaaten häufig in der Kritik. Zahlreichen grenzüberschreitend tätigen Konzernen wird vorgeworfen, durch ihre globalen Strategien der Profitmaximierung in ihrer Geschäftstätigkeit gegen die Mindeststandards der internationalen Menschenrechte zu verstößen. Als besonders kritisch angesehen werden dabei sowohl indirekte Verwicklungen von Unternehmen in Menschenrechtsverletzungen staatlicher Akteure als auch vielfältige Missstände, welche im unmittelbaren Geschäfts- und Einflussbereich einer Firma anzutreffen sind. So stehen beispielsweise seit Jahren den multinationalen Unternehmen zugeschriebene Praktiken wie Kinder- und Zwangsarbeit, mangelhafte und gesundheitsschädliche Arbeitsbedingungen, Verstöße gegen die Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungsrechte oder die aus einer Geschäftstätigkeit resultierende Umweltverschmutzung im Mittelpunkt einer kritischen öffentlichen Debatte.

Betrachtet man die Verantwortung multinationaler Unternehmen für die exemplarisch genannten negativen Begleiterscheinungen ihrer Handlungsweisen, so wird im Hinblick auf die dem Globalisierungsprozess zugeschriebenen Entwicklungen immer wieder auf die unzureichende Rechenschaftspflicht und Kontrollierbarkeit der Wirtschaftsakteure verwiesen. Da internationale Unternehmen durch ihre grenzüberschreitenden Tätigkeiten der Kontrolle und Regulierung durch Nationalstaaten entkommen können, und auf internationaler Ebene kein verbindlicher

¹ Zum allgemeinen Verständnis dieser Arbeit weise ich darauf hin, dass die von mir in den nachfolgenden Ausführungen durchgängig gebrauchte männliche Form selbstverständlich die weibliche Form mit einschließt.

² Zum Begriff eines multinationalen Unternehmens siehe Abschnitt 2.1.

globaler Rahmen zur Regulierung des Privatsektors existiert, spricht man mit Blick auf diese Akteure und ihre umstrittenen Handlungsweisen von einer „Accountability Gap“ (Keohane 2002: 12). Freiwillige Verhaltenskodizes für multinationale Unternehmen (‘Codes of Conduct’), welche unter der Ägide von internationalen Organisationen seit den 1970er Jahren für eine Reihe von Problemfeldern verabschiedet wurden, stellen einen institutionellen Ansatz zur Schließung dieser Regelungslücke dar.

Die nicht rechtsverbindlichen Leitsätze für multinationale Unternehmen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sind ein Beispiel für einen solchen internationalen freiwilligen Verhaltenskodex.³ Die Leitsätze wurden 1976 erstmals von den OECD-Mitgliedsstaaten verabschiedet und zuletzt im Jahre 2000 umfassend revidiert. Dieses Instrument soll im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit stehen, da es als eines der wichtigsten Regelwerke, wenn nicht gar als „strongest code on MNEs [Multinational Enterprises] in existence“ (Muchlinski 1995: 604, eigene Ergänzung) angesehen wird, und bis heute das einzige umfassende Regelwerk darstellt, zu dessen Förderung sich eine Vielzahl von Regierungen auf multilateraler Ebene verpflichtet haben (vgl. Costello 2000: 5). Die Leitsätze in ihrer aktuellen Fassung stellen gemeinsame Empfehlungen der gegenwärtig 39 Unterzeichnerstaaten an multinationale Unternehmen für verantwortungsvolles Verhalten dar. Sie enthalten unternehmerische „Grundsätze und Maßstäbe für gute Praktiken im Einklang mit dem geltenden Recht“ (*Leitsätze*, Kapitel I, Ziffer 1).⁴ Das Instrument sieht als Implementierungsmaßnahme die Einrichtung von sogenannten Nationalen Kontaktstellen (NKS) in den Teilnehmerstaaten vor. Diese sind mit der Förderung und Umsetzung des Regelwerks betraut. Zudem umfasst der Verhaltenskodex ein Beschwerdeverfahren, welches interessierten Parteien ermöglicht, einen potenziellen Verstoß gegen die Bestimmungen in den Leitsätzen seitens eines multinationalen Unternehmens bei den Nationalen Kontaktstellen vorzubringen. Im Verlauf einer solchen Beschwerde über beklagtes unternehmerisches Fehlverhalten ist vorgesehen, dass die Nationalen Kontaktstellen ein Vermittlungsverfahren zur Klärung des Konflikts einleiten. Ein solches Verfahren zielt schwerpunktmäßig auf eine dialogorientierte, einvernehmliche Lösung des Streitfalles zwischen den beteiligten Parteien. Die Verhängung von Sanktionen bei festgestellten unternehmerischen Verstößen gegen die Leitsätze ist beispielsweise nicht vorgesehen.

³ Im Folgenden auch kurz: Die Leitsätze.

⁴ Alle folgenden Verweise und direkte Zitate aus den Leitsätzen (2000) sowie aus den das Regelwerk begleitenden Dokumenten (siehe Abschnitt 4.1 zum Aufbau der Leitsätze) stammen aus: OECD 2000a. Zitiert werden hier jeweils die betreffenden Gliederungspunkte der Originaldokumente.

1.2 Forschungsstand zum Instrument der Leitsätze

Die Leitsätze in ihrer aktuellen Form werden in der relevanten Literatur zur Unternehmensverantwortung einhellig als einzigartig und von besonderem Gewicht beschrieben, und zu dem „vielleicht wichtigsten Dokument[s] mit Prinzipien nachhaltigen Wirtschaftens im internationalen Raum“ (Habisch 2003: 172) erklärt. Unter der Vielzahl von internationalen Instrumenten zur Unternehmensverantwortung gehören die Leitsätze beispielsweise zu den vier wichtigsten Ansätzen, die das Hochkommissariat der UN-Menschenrechtskommission in seiner Bestandsaufnahme vom Februar 2005 herausstellte (vgl. UN Commission on Human Rights 2005). Auch die OECD als Initiator spricht von den Leitsätzen als eines der „world's foremost corporate responsibility instruments“ (OECD 2003a: 15). Für diese herausragende Stellung und das besondere Potenzial der Leitsätze unter den Initiativen zur sozialen Unternehmensverantwortung werden in der Literatur stets folgende Aspekte angeführt: Erstens die umfassende Spannweite der unternehmerischen Verhaltensvorschriften, zweitens die Beteiligung der Regierungen und die Einbindung gesellschaftlicher Akteure sowie drittens die Existenz eines Überwachungs- und Beschwerdeverfahrens (vgl. Hamm 2004: 58, Hamm 2005: 28, Sullivan/Mackenzie 2003: 2, Dreyfus 2001: 120, Leipziger 2003: 53, Feeney 2001, Gordon 2001, Wilkie 2004: 289ff, McIntosh et al. 2003, UN Commission on Human Rights 2005).

In der Geschichte ihrer Existenz fanden die Leitsätze jedoch nicht immer ein solch positives Echo. Die Ausgestaltung des Regelwerks *vor* der Überarbeitung im Jahre 2000, insbesondere der Inhalt und die Reichweite der darin enthaltenen Normen und Standards, wurde in der relevanten Literatur überwiegend als unzulänglich kritisiert. Das Instrument in seiner damaligen Form wurde generell als weitgehend bedeutungs- und wirkungslos eingeschätzt (vgl. Hamm 2001a: 164, Hamm 2001b: 65, Oldenziel 2000: 14, Eyk 1995: 237, Joseph 1999: 182f, Haufler 2003: 237, Muchlinski 1995: 480, Weissbrodt 2004: 190, Salzman 2000: 793, Meintjes 2000: 92, Woodroffe 1999: 137, Sabel/O' Rourke/Fung 2000: 39, Colucci 2000: 279, Amnesty International/Pax Christi 1998: 32, Robinson 1983: 152f, Cassel 1996: 1970, Murray 1997, Murray 2001: 259, Ayoub 1999: 417, Picciotto 1999: 16f).

Richtet man den Blick speziell auf das Beschwerde- und Vermittlungsverfahren der Leitsätze, so kann man zunächst festhalten, dass in den Jahren 1976 bis 1999 erhebliche Mängel in der Tätigkeit der Nationalen Kontaktstellen als zuständige Gremien für eine Schlichtung in auftretenden Problemfällen zu verzeichnen waren. Zwei Studien, die sich mit den Nationalen Kontaktstellen in den einzelnen Teilnehmerstaaten beschäftigten, kamen Anfang und Ende der 1990er Jahre jeweils zu dem Ergebnis, dass die Arbeit dieser Stellen in der Praxis entweder mangelhaft war, oder dass diese Institutionen in vielen Teilnehmerländern schlicht nicht existierten oder nicht zu kontaktieren waren (vgl. Eyk 1995: 168ff, 236ff; TUAC 1999).

Konkrete Analysen der einzelnen Beschwerdefälle in den Jahren 1976 bis 1999 führten zu gemischten Ergebnissen. Neben einigen Fällen der erfolgreichen Konfliktbearbeitung, in denen die Leitsätze aus Sicht der Gewerkschaften als Hebel für die Durchsetzung von Arbeitnehmerrechten genutzt werden konnten, entfalteten die Vermittlungsaktivitäten und Entscheidungen der zuständigen Gremien des Regelwerks in anderen Fällen jedoch keine Wirkung auf das relevante Firmenverhalten (vgl. Blanpain/Colucci 2004: 65ff, Robinson 1983: 122ff, Salzman 2000: 791f, Oldenziel 2000: 13f). Betrachtet man das Umsetzungsverfahren der neuen Version der Leitsätze *nach* 2000, so lässt sich hinsichtlich der Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerländern festhalten, dass inzwischen alle beteiligten Staaten solche Gremien eingerichtet haben. Jedoch liegen bislang hinsichtlich der Behandlung von Beschwerdefällen durch diese Gremien nach 2000 in der Literatur kaum Studien vor.⁵ Zwar veröffentlicht die OECD seit 2000 regelmäßige Jahresberichte, in denen unter anderem die bisherige Umsetzung und Anwendung der Leitsätze im Rahmen des Beschwerdemechanismus behandelt werden, jedoch sind diese Veröffentlichungen, die auf die Rechenschaftsberichte der einzelnen Nationalen Kontaktstellen zurückgehen, aufgrund ihrer zum Teil großen Intransparenz zu kritisieren (vgl. OECD 2001a, 2002a, 2003a, 2004a).

Auch die wenigen anderen vorliegenden Arbeiten, die sich der Beurteilung des Beschwerdeverfahrens in der Praxis nach 2000 widmen, beleuchten die existenten Beschwerdefälle in allen Teilnehmerstaaten keineswegs umfassend oder systematisch (vgl. Chahoud 2005: 3f, Hamm 2005, Sullivan/Mackenzie 2003, Blanpain/Colucci 2004: 63ff, Simons 2004).⁶ Überdies ist anzumerken, dass die meisten Veröffentlichungen über die konkreten Erfahrungen mit den Leitsätzen von den am Beschwerdeverfahren direkt beteiligten Akteuren wie Nichtregierungsorganisationen (NGOs), dem gewerkschaftlichen Beratungsausschuss der OECD (TUAC) sowie dem beratenden OECD-Ausschuss der Wirtschaft und Industrie (BIAC) selbst stammen, wobei die betroffenen Akteure zumeist ausschließlich die von ihren Verbänden oder Mitgliedsorganisationen eingereichten Beschwerden evaluieren (vgl. Heydenreich 2004a,

⁵ Wie bereits in den Ausführungen zu Beginn dieses Abschnitts angedeutet, beziehen sich die meisten Veröffentlichungen zu den Leitsätzen nach 2000 überwiegend auf Inhaltsanalysen des Instruments mit besonderem Fokus auf einem Vergleich mit verschiedenen anderen Initiativen zur sozialen Unternehmensverantwortung (vgl. Oldenziel 2000, Salzman 2000: 788ff, Gordon 2001, Tapiola 2001, Chahoud 2001, Murray 2001, Aaronson 2001, Trigo de Sousa 2000, Hamm 2002, Köpke/Röhr 2003: 45ff, Blanpain/Colucci 2004, Rieth 2004a, Leipziger 2003: 53f, UN Global Compact Office/OECD Secretariat 2005, UN Commission on Human Rights 2005). Eine solche Schwerpunktsetzung ist bislang, wie Greven anmerkt, auch für die generelle Forschung zu unterschiedlichen Arten von Verhaltenskodizes für multinationale Unternehmen zu beobachten: „Auch im Jahr 2003 beschränken sich die meisten der vorliegenden Studien zu Verhaltenskodizes weitgehend auf Inhaltsanalysen; systematische Untersuchungen der Umsetzung sind dagegen selten“ (Greven 2004: 154).

⁶ Die wenigen bislang vorliegenden Studien kommen zu einer ambivalenten Einschätzung, beispielsweise hinsichtlich der Wirkungen des Verfahrens auf das Ziel eines normkonformen Verhaltens multinationaler Unternehmen. Der Tenor der bisherigen Forschungsbeiträge über das Beschwerdeverfahren - im Vorgriff auf spätere Ausführungen zu diesem Aspekt in Abschnitt 4.5 - lässt sich somit als gemischt bis kritisch umschreiben.

2005a, 2005c; Freeman 2003; Gaag 2004a, 2004b: 177f; OECD Watch 2003, 2004a, 2004e; TUAC 2002, 2003, 2005b; Friends of the Earth Netherlands/BUND/Germanwatch 2003; BIAC 2003a).⁷ Auch eine systematische umfassende Dokumentation der Fälle bei Nationalen Kontaktstellen, welche sowohl auf NGOs als auch auf Gewerkschaften (GW) als beschwerdeführende Akteure zurückgehen, liegt bislang nicht vor. Dieser Umstand ist nicht zuletzt der zum Teil bereits erwähnten schlechten offiziellen Datenlage über den Gegenstand, den Verlauf oder die Ergebnisse vieler Beschwerdeverfahren im Rahmen der Nationalen Kontaktstellen geschuldet.

Die vorliegende Arbeit unternimmt in Anbetracht des geschilderten Forschungsstandes den Versuch, die aufgezeigte Forschungslücke hinsichtlich der Implementierung der Leitsätze durch das Beschwerdeverfahren ansatzweise zu schließen. Mit der im Rahmen einer Diplomarbeit zur Verfügung stehenden Mittel soll eine zum jetzigen Zeitpunkt (nach fast fünf Jahren Anwendungserfahrung seit der Revision 2000) mögliche Bilanz des Beschwerdeverfahrens in der Praxis gezogen, als auch auf zukünftige Anknüpfungspunkte für mögliche tiefergehende Forschungen aufmerksam gemacht werden.

1.3 Forschungsfragen

Da der Umgang der Nationalen Kontaktstellen mit den Beschwerden für die Effektivität und Wirkungsweise des Instruments der Leitsätze von wesentlicher Bedeutung ist, stehen die Erfahrungen, die bislang mit der Anwendung der Leitsätze in spezifischen Konfliktfällen hinsichtlich eines beklagten unternehmerischen Verstoßes gegen die Verhaltensrichtlinien gemacht wurden, im Zentrum dieser Arbeit (vgl. Simons 2004, Wawryk 2003: 57, Fatouros 1994: 262). Die Auseinandersetzung mit diesem Aspekt der Leitsätze erfolgt anhand einer empirischen Analyse eines Samples von 40 im Rahmen des Beschwerdeverfahrens abgeschlossenen Fällen im Zeitraum Juni 2000 bis einschließlich Januar 2005.

Im Zentrum steht dabei die Frage, welche Art von Rechenschaftspflicht multinationalen Unternehmen für ihre Handlungsweisen durch das nicht rechtsverbindliche Instrument der Leitsätze auferlegt wird. Die konkrete Fragestellung dieser Arbeit umfasst zwei Teile, da es für den hier gewählten Fokus der praktischen Erfahrungen mit dem Beschwerdeverfahren zunächst

⁷ Die beiden Ausschüsse TUAC und BIAC genießen bei der OECD einen offiziellen Beratungsstatus. TUAC wurde bereits 1948 als Beratungskomitee der damaligen Vorgängerorganisation gegründet, heute fungiert der Ausschuss als Plattform von 56 nationalen Gewerkschaften aus den Mitgliedsstaaten und repräsentiert circa 70 Millionen Arbeitnehmer. TUAC arbeitet mit allen Gremien der OECD zusammen und bringt gewerkschaftlichen Standpunkte zu ökonomischen und sozialen Fragen in die OECD-Ausschussarbeit ein. BIAC entstand 1962 und zählt heute 37 Unternehmerorganisationen und Industrieverbände als Mitglieder. BIAC agiert bei der OECD als Stimme der Wirtschaft und hat sich u.a. zur Aufgabe gesetzt, die Auswirkungen einzelner OECD-Maßnahmen auf den Privatsektor zu untersuchen, sowie seine Mitglieder generell über die Arbeit der Organisation zu informieren. Vgl. <http://www.tuac.org> [1.7.2005], <http://www.biac.org> [1.7.2005].

nötig ist, in einem ersten Schritt zu klären, welche wesentlichen operativen Vorschriften das Instrument der Leitsätze generell bereithält. Für diesen ersten Schritt der Annäherung an die Rechenschaftspflicht der multinationalen Unternehmen gemäß der Leitsätze stehen deshalb folgende Fragen im Mittelpunkt:

Welche Normen und Standards werden multinationalen Unternehmen durch die Leitsätze zur Einhaltung empfohlen? Auf welche Bereiche einer unternehmerischen Geschäftstätigkeit beziehen sich die Bestimmungen und welche Reichweite entfalten sie? Welche Mechanismen zur Implementierung des Instruments sind vorgesehen? Gegenüber wem werden internationale Unternehmen in den Bestimmungen rechenschaftspflichtig gemacht?

Der zweite Teil der Fragestellung, der auf den ersten Teil aufbaut, und welcher den Schwerpunkt dieser Arbeit bildet, befasst sich mit den folgenden Aspekten: Inwiefern wurde die Rechenschaftspflicht multinationaler Unternehmen gemäß den Leitsätzen in der Praxis im Zeitraum 2000 bis Anfang 2005 umgesetzt? Wie verfuhren Nationale Kontaktstellen bei potenziellen Verstößen gegen die Leitsätze, wie gestaltete sich das Beschwerdeverfahren in der Praxis? Welche Kontroversen und Dilemmata verbanden sich in den ersten vier Jahren nach der Revision mit der Anwendung des Regelwerks? Welche vorläufigen Schlüsse können über die Wirkungsweise des Instruments gezogen werden?

1.4 Anmerkungen zur empirischen Analyse der Beschwerdefälle

1.4.1 Vorgehensweise, Methode und Fallauswahl

Im Rahmen des zweiten Teils der Fragestellung dieser Arbeit wurden die Beschwerdefälle im Rahmen der Leitsätze mit Hilfe einer offenen, explorativen Vorgehensweise untersucht. Dies ist insbesondere auf die junge Implementierungsgeschichte der Leitsätze und den damit verbundenen und soeben skizzierten Forschungsstand zurückzuführen. Eine Exploration erscheint auch aufgrund der zum Teil intransparenten Datenlage hinsichtlich der Beschwerdefälle für einen ersten Zugewinn an Wissen geeignet.

Die Untersuchung des Beschwerdeverfahrens erfolgte anhand mehrerer Analyseschritte. Zunächst wurden alle im Zeitraum Juni 2000 bis Januar 2005 *abgeschlossenen* Fälle bei Nationalen Kontaktstellen für eine tiefergehende Analyse ausgewählt, da nur aus beendeten Verfahren Rückschlüsse über den gesamten Beschwerdemechanismus gezogen werden können. Fälle wurden als abgeschlossen einordnet, wenn der Abschluss des Beschwerdeverfahrens offiziell seitens einer Nationalen Kontaktstelle oder bei der OECD dokumentiert ist, oder zumindest eine Reaktion seitens der betreffenden Nationalen Kontaktstelle bezüglich der Prüfung und der Sachlage in einem spezifischen Fall erfolgte, was ferner durch andere beteiligte Parteien

dokumentiert sein kann.⁸ Aus diesem Kriterium ergab sich für die vorliegende Untersuchung ein Sample von 40 betrachteten Fällen, wovon 28 auf Gewerkschaften und 12 auf NGOs als aktive Beschwerdeführer entfallen (vgl. OECD Watch 2005a, TUAC 2005a). Anhand der Methode einer qualitativen Inhaltsanalyse wurden aus diesen Fällen bestimmte Auswertungsgesichtspunkte im Hinblick auf die zentralen Fragen dieser Arbeit gewonnen. Für die drei Etappen des Beschwerdeprozesses (Input, Vermittlungsverfahren und Ergebnisse) wurden die einzelnen induktiv aus dem Material gewonnenen relevanten Gesichtspunkte untersucht, wobei einzelne Fälle anhand der definierten Merkmale gruppiert und empirische Regelmäßigkeiten oder Sinneszusammenhänge beschrieben werden. In einer weiteren Auswertungsstufe wurden die so gewonnenen Erkenntnisse schließlich interpretiert, wobei zu einigen Aspekten vorläufige Hypothesen formuliert werden konnten.⁹

1.4.2 Datenlage und Quellen

Zur Gesamtzahl *aller* Beschwerdefälle bei Nationalen Kontaktstellen im beobachteten Zeitraum ist anzumerken, dass für diesen Aspekt, wie bereits in den Ausführungen zum Forschungsstand angedeutet, unterschiedliche Angaben existieren, was zum großen Teil darauf zurückzuführen ist, dass bei der OECD bislang kein umfassendes offizielles Register über die Anfragen und Eingaben zu besonderen Fällen im Rahmen der Leitsätze existiert. Erst im April 2004 wurde nach einem Beschluss des für die Leitsätze zuständigen OECD-Ausschusses von offizieller Seite erstmals eine Aufstellung von bearbeiteten Fällen veröffentlicht, welche im Anhang des Jahresberichts 2004 als „historical archive table“ (OECD 2004b: 18) zu finden ist (vgl. OECD 2004b: 49ff). In diesem Jahresbericht werden für den Zeitraum Juni 2000 bis Juni 2004 insgesamt 78 bearbeitete Beschwerdefälle genannt, wobei die relevante Tabelle nur Informationen zu etwa 42 firmenbezogenen Fällen enthält.¹⁰

⁸ In zwei herangezogenen Fällen ist nach Angaben des Beschwerdeführers keine Reaktion der Nationalen Kontaktstelle auf die Eingabe erfolgt. Der Stand und Verlauf des Vermittlungsverfahrens bleiben somit unklar. Die beiden relevanten Fälle bezüglich amerikanischer Firmen in Burma (Fall 6) sowie hinsichtlich der Firma Marriott Hotel (Fall 22) werden in der vorliegenden Arbeit jedoch aufgrund der langen Zeitspanne, die seit den Eingaben im Mai 2001 bzw. Frühjahr 2002 vergangen ist, als abgeschlossen eingeordnet, da eine derzeitige aktive Bearbeitung der Fälle sehr unwahrscheinlich scheint (vgl. TUAC 2005a: 3, 9). Die Zahlenangaben hier und in den folgenden Abschnitten beziehen sich stets auf die Nummerierung der Beschwerdefälle in den Tabellen I und II im Anhang dieser Arbeit.

⁹ Zur generellen Vorgehensweise sowie zu Regeln qualitativer Forschung, an denen sich diese Untersuchung grob orientiert vgl. Kleining 1995: 225ff.

¹⁰ Die im Jahresbericht genannten 78 Fälle verteilen sich wie folgt auf die Nationalen Kontaktstellen: Belgien (1), Brasilien (1), Chile (1), Dänemark (2), Deutschland (6), Finnland (1), Frankreich (11), Großbritannien (3), Japan (5), Kanada (4), Mexiko (1), Niederlande (11), Norwegen (1), Österreich (1), Polen (2), Portugal (1), Schweden (2), Schweiz (2), Spanien (1), Südkorea (3), Tschechische Republik (5), Türkei (1), USA (11) (vgl. OECD 2004b: 18).

Auf die gezählten Fälle der Nationalen Kontaktstellen beispielsweise in Österreich, Spanien, Chile oder Brasilien wird in der Tabelle überhaupt kein Bezug genommen, hinsichtlich der in Deutschland bearbeiteten Beschwerden werden von den sechs im Text genannten Fällen nur zwei in der Tabelle erläutert. Die Auswahl der letztlich genauer erwähnten Fälle pro Nationale Kontaktstelle in dieser Auflistung der OECD bleibt intransparent und unvollständig (vgl. OECD Watch 2004e: 110). Auch die Namen der betroffenen Firmen werden in der Tabelle in der Regel nicht genannt. Ausnahmen diesbezüglich betreffen Unternehmen, die in den Berichten der einzelnen Nationalen Kontaktstellen bereits namentlich erwähnt wurden und deshalb auch in dieser Form Eingang in die Zusammenstellung gefunden haben (vgl. OECD 2004b: 49). Die selektive Auswahl der Informationen ist mitunter auf eine anwendbare Vertraulichkeitsklausel in der Bearbeitung der Fälle zurückzuführen. Die OECD begründet die Diskrepanz der in der Tabelle enthaltenen Informationen und der Gesamtzahl der genannten Fälle mit diesem Umstand: „Discrepancies between the number of specific instances described in this table and the number listed [...] could arise for at least two reasons. First, there may be double counting - that is, the same specific instance may be handled by more than one NCP [National Contact Point]. [...]. Second, the NCP might consider that it is not in the interests of effective implementation of the Guidelines to publish information about the case“ (OECD 2004b: 49, eigene Ergänzung).

Diese Begründung für die Nichtnennung von Fällen in der Tabelle ist jedoch für einige Beschwerdeeingaben nicht haltbar. Für mindestens drei Fälle lagen zum Zeitpunkt der Publikation der Tabelle öffentlich zugängliche Abschlusserklärungen der Nationalen Kontaktstellen zu Beschwerden vor, was gegen eine Geheimhaltungsabsicht dieser Gremien spricht. Trotzdem fanden diese Fälle keinen Eingang in die offizielle Darstellung der Tabelle.¹¹ Der Befund der dürftigen offiziellen Datenlage bezüglich der Zusammenstellung der Fälle trifft auch auf die einzelnen Jahresberichte der Nationalen Kontaktstellen zu, wobei es in der nationalen Praxis der Teilnehmerstaaten große Unterschiede gibt. In der Mehrzahl der Teilnehmerstaaten sind die Jahresberichte der Nationalen Kontaktstellen nicht erhältlich, in einigen wenigen Fällen finden sich umfassende Rechenschaftsberichte der Nationalen Kontaktstellen zur allgemeinen Verfügung im Internet (vgl. Sullivan/Mackenzie 2003: 4, Hamm 2002: 198).¹²

¹¹ Es handelt sich um die drei Fälle 35, 20 und 21, für die von den betreffenden Nationalen Kontaktstellen Abschlusserklärungen vom November 2003, April sowie Mai 2004 vorlagen.

¹² Die deutsche Nationale Kontaktstelle veröffentlichte beispielsweise für die letzten vier Jahre keinen einzigen Tätigkeitsbericht. Zu den wenigen Informationen auf der deutschen Webseite vgl. <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Mittelstand/auslandsgeschaefte.html> [14.2.2006].

Konsultiert man neben der OECD andere Quellen zur gesamten Fallzahl der Beschwerden im Rahmen der Leitsätze, so schwanken die Angaben für die Jahre 2000 bis 2003 zwischen 60 und etwa 80 Beschwerdefällen (vgl. Blanpain/Colucci 2004: 63, Gaag 2004a: 4, UN Commission on Human Rights 2005: 7). Im Juni 2005 schätzte TUAC die Zahl der bisherigen alleine durch den eigenen Verband oder Einzelgewerkschaften vorgebrachten Beschwerden auf über 60 Fälle, womit zusammen mit den Fällen, die auf NGO-Eingaben zurückgehen, inzwischen eine Zahl von ungefähr 100 firmenbezogenen Klagen erreicht sein dürfte (vgl. TUAC 2005b: 1, OECD Watch 2005a, Maitland 2005).¹³

Für die im Rahmen dieser Analyse im Mittelpunkt stehenden abgeschlossen Fälle im Zeitraum Juni 2000 bis Januar 2005 wurde eine Vielzahl von öffentlich zugänglichen Dokumenten recherchiert und ausgewertet sowie bei speziellen Fragen zusätzlich Vertreter der als Beschwerdeführer fungierenden NGOs und TUAC konsultiert.¹⁴ Die so gewonnenen Informationen wurden in den Tabellen I und II im Anhang dieser Arbeit zusammengefasst. Sie bilden das Rückgrat aller im Verlauf dieser Arbeit untersuchten Aspekte der empirischen Analyse. Zu den benutzten Quellen für diese Zusammenstellung ist anzumerken, dass aufgrund der bereits erwähnten intransparenten offiziellen Datenlage neben den verfügbaren Berichten der OECD und einzelner Nationaler Kontaktstellen *hauptsächlich* auf Listen der als Beschwerdeführer fungierenden NGOs und Gewerkschaften sowie deren Netzwerke zu vorgebrachten Fällen zurückgegriffen werden musste (vgl. OECD Watch 2005a, TUAC 2005a). Die Verfasserin dieser Arbeit ist sich darüber bewusst, dass die verwendeten Dokumente der beschwerdeführenden Akteure zwar ausführliche Informationen enthalten, aber zugleich die etwaige Gefahr bergen, eine gefärbte oder einseitige Sichtweise zu den Problemfällen zu vermitteln. Mitunter stehen deshalb alle aus dieser Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse unter dem Vorbehalt der Vorläufigkeit.¹⁵

¹³ Von dieser ungefähr aktuellem Anzahl der Fälle wurde auch auf der DGB/OECD-Tagung in Kooperation mit der Heinrich-Böll-Stiftung: 'Die OECD-Leitsätze für Multinationale Unternehmen - Eine Bilanz fünf Jahre nach ihrer letzten Revision', 29. Juli 2005, Berlin, ausgegangen. Eigener Mitschrieb.

¹⁴ Die im Rahmen dieser Arbeit von der Verfasserin kontaktierten Organisationen und Vertreter sind Germanwatch (Cornelia Heydenreich), Rights & Accountability in Development (RAID) (Patricia Feeney), die Kampagne für Saubere Kleidung Österreich (Christian Mücke) sowie TUAC (Veronica Nilsson).

¹⁵ Für die Vorläufigkeit aller Schlussfolgerungen spricht auch die theoretische Möglichkeit der Existenz geheimer und der Öffentlichkeit unzugänglicher Vermittlungsergebnisse bezüglich der einzelnen Beschwerdefälle. Die Grundlage für eine solche potenziell mögliche Geheimhaltung der Ergebnisse von Beschwerdefällen durch die Nationalen Kontaktstellen wird in Abschnitt 4.3.2 kurz angesprochen.

1.5 Gliederung der Arbeit

Zur Beantwortung der aufgeworfenen Forschungsfragen ist diese Arbeit so gegliedert, dass vorab in Kapitel 2 ein allgemeiner Überblick über die Rolle und ökonomische Bedeutung multinationaler Unternehmen in der Weltwirtschaft gegeben, und die historische sowie aktuelle Diskussion um multinationale Unternehmen als Objekte der Kritik kurz angerissen wird. Es folgt eine kurze Betrachtung der internationalen freiwilligen Verhaltenskodizes als problemrelevanter Ansatz der Verhaltenssteuerung multinationaler Unternehmen.

Darauf folgend behandelt Kapitel 3 die historische Genese der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen.

In Kapitel 4 wird schließlich dem ersten Teil der Fragestellung nachgegangen, indem die wesentlichen operativen Vorschriften der Leitsätze in ihrer Ausgestaltung nach der Revision 2000 erläutert werden. Am Ende des Kapitels steht ein Fazit über die Art der Rechenschaftspflicht für multinationale Unternehmen, welche die Leitsätze den transnational tätigen Wirtschaftsakteuren auferlegen.

Kapitel 5 widmet sich dem zweiten Teil der Fragestellung nach der Art der Rechenschaftspflicht in der Praxis, indem das Sample der Beschwerdefälle entlang der unterschiedlichen Etappen des Beschwerdeverfahrens (Input, Vermittlungsprozess und Ergebnisse der Bearbeitung der Problemfälle) beleuchtet wird. Die gewonnenen Erkenntnisse werden anschließend resümiert und interpretiert. Dabei werden beispielsweise vorläufige Thesen über die Wirksamkeit des Instruments aufgestellt oder Dilemmata in der Anwendung der Leitsätze aufgezeigt. Das Kapitel schließt mit Beobachtungen zur Frage 'Did the Guidelines matter?' sowie mit Einschätzungen der Wirkungsweise des Instruments seitens der beteiligten Akteure.

In den Schlussbetrachtungen in Kapitel 6 werden die Ergebnisse der empirischen Analyse der Beschwerdefälle im Hinblick auf die Rechenschaftspflicht für multinationale Unternehmen in der Praxis übergreifend erfasst, bevor ein Ausblick auf weiteres mögliches Vorgehen in der Forschung gegeben wird, wobei Anknüpfungspunkte einiger Ergebnisse der Untersuchung an bestehende Forschungsdebatten aufgezeigt werden. Es folgt ein kurzer Ausblick zu den Zukunftsperspektiven des Regelwerks.

2 Multinationale Unternehmen in der Weltwirtschaft

2.1 Die ökonomische Bedeutung multinationaler Unternehmen

Zur genauen Definition und zum Wesen eines multinationalen Unternehmens existiert eine Vielfalt von Begriffsbestimmungen (vgl. Kutschker/Schmid 2004: 236ff). Der vorliegenden Arbeit soll ein weit gefasstes Verständnis des multinationalen Unternehmenstypus zugrunde liegen, welches sich an einer Definition der Vereinten Nationen (UN) anlehnt. Der Begriff eines multinationalen Unternehmens bezeichnet eine wirtschaftliche Einheit, „die in mehr als einem Land tätig ist, oder eine Gruppe von wirtschaftlichen Einheiten, die in zwei oder mehr Ländern tätig sind - ungeachtet dessen, welche Rechtsform sie besitzen, ob sie sich in ihrem Sitzland oder ihrem Tätigkeitsland befinden und ob sie einzeln oder gemeinschaftlich betrachtet werden“ (DGVN 2004: 10).¹⁶ Wesentliches Charakteristikum eines multinationalen Unternehmens ist demnach, dass die Geschäftstätigkeit nationalstaatliche Grenzen überschreitet (vgl. Scherer 2003: 3). Weltweit existieren heute etwa 65 000 multinationale Unternehmen mit ungefähr 850 000 ausländischen Tochtergesellschaften (vgl. Weltkommission für die soziale Dimension der Globalisierung 2004: 37, Blanpain/Colucci 2004: 4). Sowohl die Anzahl der Unternehmen als auch ihre grenzüberschreitenden Tätigkeiten haben seit dem Ende der 1960er Jahre stark zugenommen, insbesondere erlebten ausländische Direktinvestitionen als klassische Form der Internationalisierung von Unternehmen in den 1980er Jahren einen Boom (vgl. Sauvant/Aranda 1992: 72, Altvater/Mahnkopf 1999: 256ff, Weltkommission für die soziale Dimension der Globalisierung 2004: 29).¹⁷

¹⁶ In der Literatur finden sich viele unterschiedliche Bezeichnungen für Unternehmen mit grenzüberschreitenden Wirtschaftsaktivitäten, wie beispielsweise die eines internationalen, supranationalen, globalen oder eines transnationalen Unternehmens (TNU) (vgl. Dülfer 1992: 6f, Müller/Kornmeier 2001: 15ff). Während all diese Bezeichnungen unterschiedliche Aspekte einer weltweiten Wirtschaftstätigkeit von Unternehmen hervorheben, ist eine genaue Unterscheidung der verschiedenen begrifflichen Nuancen für diese Arbeit nicht zentral. Im Folgenden wird in bezug auf den später untersuchten unternehmerischen Verhaltenskodex der OECD an dem von dieser Organisation benutzten Terminus eines multinationalen Unternehmens festgehalten, während alle obigen Begriffe einschließlich der englischen Termini (Multinational Enterprise/Company, MNE/MNC; Transnational Enterprise/Company, TNE/TNC) synonym verwendet werden.

¹⁷ Unter ausländischen Direktinvestitionen (‘Foreign Direct Investment’, FDI) versteht man generell „Kapitalanlagen im Ausland durch Erwerb von direkten Eigentumsrechten in Form von Zweigwerken, Auslandsniederlassungen, Geschäftsanteilen, Grundstücken und Gebäuden sowie Reinvestitionen von Gewinnen aus früheren Direktinvestitionen“ (Nohlen/Nuscheler 1992: 473). Diese Form der internationalen Kapitalbewegung ist qua Definition das Hauptmerkmal multinationaler Unternehmen und damit ein Indikator für das Wachstum und die Bedeutung dieses Unternehmenstypus (vgl. Heinen 1982: 20f, Broll 1990: 31). Abhängig von der Richtung der Investitionstätigkeit sind auswärtige und inwärtige Direktinvestitionen zu unterscheiden (‘Outward FDI’, ‘Inward FDI’). Erstere umfassen Investitionen, die aus einem Land in andere Staaten fließen, letztere Investitionen, die ausgehend von anderen Staaten in ein Land kommen. Länder, aus denen Investitionen nach außen fließen werden hier als Heimatstaaten oder Ursprungsländer bezeichnet. Analog gelten Länder, die Ziel von Investitionen werden, als Gaststaaten oder Empfängerländer (vgl. Kutschker/Schmid 2004: 87).

Multinationale Unternehmen vereinen gegenwärtig zwei Drittel des Welthandels auf sich, wobei ein Drittel dieses weltweiten Austausches auf Transaktionen zwischen diesen Firmen und ihren Tochtergesellschaften ('intrafirm trade') entfällt (vgl. Cohn 2003: 319, Held et al. 1999: 236, Weltkommission für die soziale Dimension der Globalisierung 2004: 34). Die weltweit hundert umsatzstärksten Unternehmenskonzerne beschäftigten 2001 über 13 Millionen Arbeitnehmer (vgl. UNCTAD 2003: 5). Die Umsätze einiger dieser größten hundert Unternehmen übersteigen zum Teil das Bruttonsozialprodukt vieler Staaten (vgl. Scherer 2003: 99, Anderson/Cavanagh 2000). Direktinvestitionen sind inzwischen bedeutender als der Welthandel geworden, der weltweite Kapitalstock aller ausländischen Direktinvestitionen ('Global FDI Stock') wird derzeit auf ungefähr sieben Billionen US-Dollar geschätzt (vgl. UNCTAD 2003: xvi, Kutschker/Schmid 2004: 105, Kobrin 2001: 194). Der Großteil dieser weltweit getätigten Direktinvestitionen ist stark auf die Staaten der OECD-Welt konzentriert, auch die meisten multinationalen Unternehmen sind in den OECD-Industrieländern angesiedelt. Die hundert größten Konzerne stammen fast ausschließlich aus dieser Staatengruppe (vgl. UNCTAD 2004: 276ff).¹⁸

Möchte man das gegenwärtige tatsächliche Ausmaß der Internationalisierung und die ökonomische Bedeutung multinationaler Unternehmen fassen, so kommt man nicht umhin, neben den ausländischen Direktinvestitionen auch andere Formen grenzüberschreitenden Unternehmensengagements zu betrachten, welche für die derzeitigen Produktionssysteme der Weltwirtschaft charakteristisch sind (vgl. Held et al. 1999: 237). Die gegenwärtigen Organisations- und Produktionsstrukturen multinationaler Unternehmen sind neben den unternehmensinternen Austauschbeziehungen gekennzeichnet durch eine komplexe „variety of institutional arrangements beyond simply wholly owned subsidiaries“ (Held et al. 1999: 247). Dazu zählen Formen der lockeren betrieblichen Zusammenarbeit zwischen rechtlich und finanziell unabhängigen Unternehmen, beispielsweise im Rahmen von strategischen Allianzen, 'Subcontracting', Netzwerken oder Gemeinschaftsunternehmen (vgl. Dülfer 2001: 8, Held et al. 1999: 256, Panetta 2003: 10).

¹⁸ Etwa 80 % aller weltweiten auswärtigen Investitionsbestände sowie etwa 60 % aller weltweiten inwärtigen Direktinvestitionsbestände entfallen auf OECD-Länder (vgl. Kutschker/Schmid 2004: 107ff, UNCTAD 2003: 23). Anzumerken ist jedoch, dass die Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländer als Gaststaaten in den Jahren 1990 bis 2000 einen stetigen Anstieg verzeichnet haben. Dennoch ist der Anteil der in diese Länder fließenden Investitionen gegenüber den OECD-Staaten vergleichsweise niedrig geblieben (vgl. UNCTAD 2003: 4, Held et al. 1999: 244f). Dies trifft im Großen und Ganzen trotz einzelner länderspezifischer dynamischer Entwicklungen auch auf den Anteil der Entwicklungsländer an den weltweiten auswärtigen Direktinvestitionen zu. Für ein differenziertes Bild hinsichtlich einzelner Entwicklungs- und Schwellenländer sowie bestimmter Regionen vgl. Cohn 2003: 331, Weltkommission für die soziale Dimension der Globalisierung 2004: 30f, Hemmer et al. 2003: 23ff.

Multinationale Unternehmen organisieren ihre Tätigkeiten seit den 1970er Jahren vermehrt in „international business networks“ (Picciotto 1999: 6), wobei einzelne Firmen beispielsweise entlang ihrer Beschaffungskette mit vielen tausend Subunternehmen oder Einzelzulieferern zusammenarbeiten.¹⁹ Die weltweite Integration von Wertschöpfungsprozessen und der Beschaffung („Global Sourcing“) ist in arbeitsintensiven Branchen in den letzten dreißig Jahren zum Beispiel mit der zunehmenden Verlagerung der Produktion in Länder mit günstigen Kostenstrukturen verbunden gewesen (vgl. Held et al. 1999: 256f, Scherer 2003: 97, Trinczek 2002: 4). Es lässt sich festhalten, dass die qualitativen Veränderungen der Weltwirtschaft durch die netzwerkartig aufgebauten Strukturen multinationaler Unternehmen eine Integration von Firmen in Entwicklungs- und Schwellenländern in die globalen Märkte beförderten.²⁰ Zusammenfassend lässt sich sagen, dass grenzüberschreitend tätige Wirtschaftsunternehmen als „principal drivers of globalization“ (UNCTAD 1999: 1) aufgrund ihrer enormen wirtschaftlichen und finanziellen Ressourcen neben den Nationalstaaten „als eine der wirkungsmächtigsten Akteurskategorien im gegenwärtigen internationalen System anzusehen sind“ (Nowrot 2004: 149, vgl. Delbrück/Wolfrum 2002: 245, Joseph 1999: 172, Frey 1997: 158).

2.2 Multinationale Unternehmen als Objekte der Kritik

Die im vorhergehenden Abschnitt skizzierte Bedeutung multinationaler Unternehmen gab und gibt immer wieder Anlass zu Bedenken in der Öffentlichkeit. Die Diskussion um das Wirken multinationaler Firmen ist in den vergangenen Jahrzehnten sehr kontrovers geführt worden: „There are almost as many viewpoints on the role of multinational firms in the world economy as there are multinational firms themselves“ (Cohen/Frieden 1981: 147). Das Spektrum der Ansichten über die Auswirkungen transnationaler Geschäftstätigkeiten, beispielsweise auf die Gastländer, reicht dabei von der positiven Einschätzung multinationaler Unternehmen als „engines of development“ bis zum anderen Pol der Sichtweise als „tools of exploitation“ (Letnes 2004: 259, vgl. Fatouros 1999: 4, Nuscheler 1991: 284f, Dörrenbächer/Plehwe 2000: 7ff, Jenkins 1987: 17ff, Risse 2002: 262). Vor allem in den 1970er Jahren wurden internationale Unternehmen als Verkörperung von nahezu allen negativ gesehenen Entwicklungen in der modernen Industriegesellschaft angesehen (vgl. Scherer 2003: 101, Tapiola 2001: 107f, Fatouros

¹⁹ General Motors produzierte im Jahre 2000 beispielsweise in über 50 Ländern. Das Netzwerk des Unternehmens umfasste über 30 000 individuelle Zulieferbetriebe und über 260 weltweite Tochterfirmen oder Gemeinschaftsunternehmenspartner (vgl. Haufler 2003: 228).

²⁰ „Many developing countries are becoming linked into global markets through channels other than foreign direct investment. Local companies are linking up with transnational ones through complex, decentralized networks of joint ventures, strategic partnerships, long-term supplier relationships, and other ties between firms. [...] [...] Developing country firms are increasingly tied into global production and marketing networks“ (Haufler 2003: 228).

1999: 2f, Dörrenbächer/Plehwe 2000: 7ff, Junne 1989). Die seinerzeit zunehmenden grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeiten von Wirtschaftsunternehmen wurden von einem Klima des Misstrauens und einem offenkundigen „Unbehagen an den Multis“ (Jonas/Tietzel 1976: 166) begleitet. Eingebettet in den damaligen Nord-Süd-Konflikt zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern beruhte der Vorwurf des Machtmissbrauchs an den Wirtschaftssektor vor allem auf den auftretenden Konflikten zwischen den kapitalimportierenden Entwicklungsländern und den dort investierenden multinationalen Unternehmen (vgl. Kasch et al. 1985: 41f, Matthies 1980, Tolentino 1999: 172, Kline 1985: 14f, Lansing/Rosaria 1991: 36, Sauvant/Lanier 1980: 349f).²¹ Das zunehmende Auslandsengagement des Wirtschaftssektors führte aber auch in den Industrieländern als Heimatstaaten multinationaler Unternehmen zum Erwachen eines kritischen Bewusstseins über die Kehrseiten dieser Investitionen für die nationalen Ökonomien (vgl. Kline 1985: 22ff). Insbesondere die beschäftigungspolitischen Auswirkungen der unternehmerischen Produktionsverlagerungen in Niedriglohnländer führte zu Spannungen und mitunter zu einer Sichtweise multinationaler Unternehmen als „Krisenmacher“ (Barnet/Müller 1975, vgl. Fröbel/Heinrichs/Kreye 1977, Junne 1989: 402f, Bayer 1975: 21ff, Großfeld 1995: 7, Cohn 2003: 342ff).²² Im Gegensatz zum kritischen Diskurs in den 1970er Jahren, dem rückblickend zum Teil „laute Thesen, eingeschränkte Wahrnehmung und Übertreibungen“ (Dörrenbächer/Plehwe 2000: 7) unterstellt werden kann, steht heute das positive Potenzial multinationaler Unternehmen, durch ihre Aktivitäten die ökonomische und soziale Entwicklung eines Landes anzukurbeln, im Mittelpunkt (vgl. Scherer 2003: 101f, Koenig-Archipugi 2005: 117). Trotz aller wohlwollenden Einschätzungen ist jedoch die Kritik an umstrittenen Handlungsweisen und Folgewirkungen unternehmerischer Tätigkeiten vor allem in den Entwicklungsländern geblieben.

²¹ Die mit multinationalen Unternehmen in Verbindung gebrachten Konfliktfelder in den Gastländern bezogen sich auf die Bereiche Technologie, Beschäftigung, Wettbewerb und Handel sowie Fiskalpolitik (vgl. Hedley 1999: 219). Multinationalen Unternehmen wurde beispielsweise vorgeworfen, veraltete Technologien zu überhöhten Preisen zu verkaufen, die nationale Gesetzgebung und Besteuerung gezielt zu umgehen, einheimische Unternehmen vom Markt zu verdrängen, oder die Devisenlage der Gastländer durch hohe Gewinntransfers zu verschlechtern. Hinzu kamen umstrittene gesellschaftliche und soziale Auswirkungen, wie beispielsweise die Einführung von fremden kulturellen Werten und Lebensstilen oder die Ausbeutung der lokalen Arbeitskräfte (vgl. Koopmann 1978: 120f, Großfeld 1995: 6f, Heiniger 1986: 353).

²² Für negative Schlagzeilen sorgten in dieser Zeit auch spezifische bekannt gewordene Geschäftspraktiken bestimmter multinationaler Unternehmen. Anzuführen ist hierbei vor allem der politischen Skandal, in den die amerikanische Firma International Telephone and Telegraph Company (ITT) verwickelt war. Dieses Unternehmen spielte in Zusammenarbeit mit dem amerikanischen Geheimdienst eine tragende Rolle in den Vorbereitungen zum Sturz der chilenischen Regierung Allende 1973 (vgl. Gaber/Heinrich 1972, United States Senate 1979). Als andere Beispiele unternehmerischen Fehlverhaltens wurden Korruptionsfälle oder die Zusammenarbeit von Firmen mit dem Apartheidsstaat Südafrika angeprangert (vgl. Hummel 2004: 26, Kline 1985: 24).

Zu Beginn der 1990er Jahre erlebte die kritische Konzernanalyse einen erneuten Höhepunkt (vgl. Dörrenbächer/Plehwe 2000: 7ff, Murray 2001: 255).²³ Anstelle der bereits geschilderten Konflikte zwischen multinationalen Unternehmen und den Gastländern in den 1970er Jahren standen in dieser zweiten historischen Hochphase der intensiven öffentlichen Kritik nun eher die prekären Arbeitsbedingungen der von multinationalen Unternehmen kontrollierten globalen Produktionssysteme im Kreuzfeuer der Kritik (vgl. Jenkins/Pearson/Seyfang 2002: 2f, Murray 1997, Chandler 2003: 22f). Die negativen Begleiterscheinungen der Geschäftstätigkeit multinationaler Unternehmen wurden verstärkt zum Gegenstand von zahlreichen zivilgesellschaftlichen Kampagnen, welche die generelle „Menschenrechtsblindheit“ (Schmalenbach 2001: 58) der Wirtschaftsakteure bemängelten. Für Bedenken in der Öffentlichkeit sorgen gegenwärtig beispielsweise regelmäßige Enthüllungen in der Presse zu unternehmerischen Menschenrechtsverletzungen im unmittelbaren Geschäfts- und Einflussbereich einer Firma oder Aufdeckungen bezüglich der indirekten Beteiligung von Unternehmen an Menschenrechtsverletzungen (vgl. Pegg 2003: 1, Sullivan 2003: 13, Jochnick 1999: 65, Simons 2004).

Als Beispiel für die letztgenannte indirekte unternehmerische Komplizenschaft bei Menschenrechtsverletzungen wird in der Debatte um ‘Business and Human Rights’ häufig die Geschäftstätigkeit der Firma Shell Mitte der 1990er Jahre in Nigeria angeführt.²⁴ Dem Unternehmen wurde im Rahmen der damaligen im Lande betriebenen Erdölförderung eine Kooperation mit dem nigerianischen Militärregime zur Last gelegt, welches für die vielfache Verfolgung, Folter und Ermordung von Oppositionellen verantwortlich war (vgl. Werner/Weiss 2003: 137ff, Murphy/Bendell 1999: 18ff, Anderes 2000: 20ff, Frynas 2003a). Ebenfalls in der Branche der Erdgas- und Rohölförderung tätig, steht das amerikanische Unternehmen Unocal für die Zusammenarbeit mit einem repressiven Regime und für die indirekte Komplizenschaft bei staatlichen Menschenrechtsverletzungen in Zusammenhang mit dem Bau einer Erdgaspipeline in Burma in den 1990er Jahren (vgl. Muchlinski 2001: 45f).²⁵

²³ „The current discussion, and activities, relating to multinational enterprises can be seen as the second round of the debate [...]. There are some significant differences between the first and the second round, which definitely commenced with the new parameters of globalization following the end of the Cold War“ (Tapiola 2001: 107).

²⁴ Zum Begriff der indirekten unternehmerischen Komplizenschaft bei Menschenrechtsverletzungen: „Complicity has been defined as acts or omissions by a company that provides material assistance or encouragement to the perpetrators of human rights abuses where the company knew or ought to have known that its conduct would provide such assistance or encouragement“ (Simons 2004). Es dreht sich in der Regel um Menschenrechtsverstöße seitens staatlicher Akteure „that would not have happened had it not been for the presence or support of the company. In most cases it is the silence of companies that brings censure rather than active assistance in the violations. Either way, the companies are said to be ‘complicit’ in the abuses of the authorities“ (International Council on Human Rights Policy 2002: 125, vgl. Clapham/Jerbi 2001).

²⁵ Die Durchführung des Pipelinebaus, an welcher Unocal im Rahmen eines Gemeinschaftsunternehmens mit der Regierung von Burma beteiligt war, führte beispielsweise zu entschädigungslosen Umsiedlung von Familien und zum

Neben den genannten zwei Beispielen einer indirekten Komplizenschaft von Unternehmen bei staatlichen Menschenrechtsverletzungen kritisieren zivilgesellschaftliche Gruppen auch eine ganze Reihe problematischer Praktiken, die mit der Tätigkeit multinationaler Unternehmen *direkt* in Verbindung gebracht werden. Insbesondere die Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern durch das 'Global Sourcing' geben dabei Anlass zu Kritik in der Öffentlichkeit (vgl. Frey 1997: 157).

Die in Zusammenhang mit multinationalen Unternehmen thematisierten Problematikbestände umfassen ein breites Spektrum, beispielsweise mangelhafte und gesundheitsschädliche Arbeitsbedingungen; Unterschreitung der gesetzlich vorgeschriebenen Mindestlöhne bzw. Zahlung von Gehältern unterhalb des Existenzminimums; Überschreitung der gesetzlichen täglichen Arbeitszeit bzw. überlange Arbeitstage; Erzwingung und mangelnde Entlohnung von Überstunden; Unterbindung der gewerkschaftlichen Koalitionsfreiheit und kollektiver Gewerkschaftsrechte; Nutzung von Kinder-, Zwangs- und moderner Sklavenarbeit; Diskriminierung im Bereich der Beschäftigung, sexuelle Belästigung der Angestellten sowie physische Missbräuche oder systematische Willkürhandlungen (vgl. Connor 2002, Wick 1998, Kearney 1999: 205ff, Pearson/Seyfang 2002: 45ff, John 1998: 116, Fynas 2003b: 167ff). Überdies wird zahlreichen multinationalen Unternehmen Korruption und Intransparenz, Umweltverschmutzung, Ausbeutung und Raubbau von Ressourcen sowie die Zerstörung der Biodiversität vorgeworfen (vgl. Greenpeace 2002, Rublack 1993: 100ff, Kapur 1990, Cusimano/Hensman/Rodrigues 2000: 273ff, Kolk/Tulder/Welters 1999: 146).²⁶

Kritiker rückten beispielsweise multinationale Firmen aus der Sportartikelbranche wie Nike, Reebok oder Adidas in Zusammenhang mit den oben aufgezählten Praktiken häufig in den Mittelpunkt ihrer Kampagnen (vgl. Scherer 2003: 3f, Spar/La Mure 2003: 89ff, Werner/Weiss 2003: 342f). Als Beispiel für eine aus der unternehmerischen Geschäftstätigkeit stammenden Umweltverschmutzung kann wiederum die Firma Shell in Nigeria stellvertretend für viele Unternehmen in dieser Branche herangezogen werden, da die Ölförderung im Nigerdelta zu

Einsatz von Zwangsarbeit für Infrastrukturprojekte zugunsten der Pipeline. Dem Unternehmen wurde vorgeworfen, sich aktiv an Zwangsarbeitsaktivitäten beteiligt, und/oder diese wissentlich geduldet zu haben. Zudem wurde die finanzielle und materielle Unterstützung der militärischen Sicherheitskräfte durch das Unternehmen angeprangert, da die lokalen Streitkräfte für zahlreiche Fälle von Folter, Vergewaltigungen, Gefangennahmen und Exekutionen verantwortlich gemacht wurden (vgl. Collingsworth 2004: 288ff, Spar/La Mure 2003: 86ff, Anderes 2000: 29ff).

²⁶ Es ist umstritten, dass die hier aufgezählten Praktiken grundsätzlich menschenrechtswidrig sind (vgl. Scherer et al. 2002: 12). Zur Interpretation von Sozial-, Umwelt- und Arbeitsstandards als Menschenrechte, und zum Verhältnis dieser Standards zu den das internationale Menschenrechtsregime konstituierenden Elementen, wie beispielsweise den beiden internationalen Menschenrechtspakten sowie der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte vgl. Ayoub 1999: 413f, Braun 2001, Windfuhr 1999: 11ff, Amnesty International 1998: 131ff. Speziell zum Verständnis von Arbeitsstandards als Menschenrechten vgl. Valticos 1998. Zur Gefährdung von Menschenrechten durch Korruption vgl. Hamm 2001b: 62f. Zum Zusammenhang von Umweltverschmutzung und der Ausbeutung von Ressourcen und einer Reihe von Menschenrechten vgl. Anderes 2000: 74ff, Joseph 1999: 173, International Council on Human Rights Policy 2002: 41f.

einer starken Belastung des Bodens und der lokalen Flüsse geführt hatte (vgl. Anderes 2000: 21ff, Frynas 2003a: 106ff). Auch einige Maquila-Fabriken entlang der mexikanisch-amerikanischen Grenze wurden beispielsweise mit massiver Umweltverschmutzung und der Gesundheitsgefährdung der lokalen Bevölkerung in Verbindung gebracht (vgl. Cusimano/Hensman/Rodrigues 2000: 274). Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die zahlreichen kritischen Schlagzeilen über Firmen, ob im Einzelfall und Detail gerechtfertigt oder nicht, ein von multinationalen Unternehmen ausgehendes generelles „increased potential to inflict human harms“ (Kapur 1990: 2) verdeutlichen. Die exemplarische Aufzählung der menschenrechtswidrigen Praktiken der genannten Unternehmen ließe sich problemlos durch weitere Firmenbeispiele verlängern, so dass die generelle Frage „Human rights and multinationals: is there a problem?“ (Muchlinski 2001) durch die geschilderten Tendenzen bejaht werden muss (vgl. Paust 2002: 817ff).²⁷

2.3 Die Rechenschaftspflichtigkeit multinationaler Unternehmen

In Zusammenhang mit den konstatierten Missständen stellt sich folglich die Frage, wie internationale Unternehmen für die mit ihren Geschäftspraktiken in Verbindung gebrachten negativen Begleiterscheinungen rechenschaftspflichtig gemacht werden. Diese Frage drängt sich auch in Zusammenhang mit der in Abschnitt 2.1 aufgezeigten enormen ökonomischen Bedeutung und des großen Einflusses multinationaler Unternehmen auf weite Teile der Gesellschaft auf. Zunächst ist festzuhalten, dass internationale Unternehmen als juristische Personen des Privatrechts gelten, welche zu den betreffenden Staaten in einem Unterordnungsverhältnis stehen, da sie nach nationalem Recht eines oder mehrerer Länder gegründet werden. Agieren internationale Unternehmen in einem Gaststaat, so regelt grundsätzlich die Rechtsordnung dieses Landes alle Geschäftsaktivitäten. „Companies are accountable to the general public mainly through the governments of the countries where the companies conduct their activities (Koenig-Archibugi 2005: 114f, vgl. Nowrot 2004: 125, Delbrück/Wolfrum 2002: 250).

²⁷ In dieser Arbeit liegt der Schwerpunkt auf den negativen Begleiterscheinungen unternehmerischer Tätigkeiten, jedoch soll durch den hier gewählten Fokus der förderliche Beitrag des Wirtschaftssektors zur sozialen und ökonomischen Entwicklung eines Landes und zur Verwirklichung der Menschenrechte nicht abgesprochen werden. Die menschenrechtliche Bilanz von multinationalen Unternehmen ist durchaus ambivalent: „[...] Empirical research on the connection between TNCs and human rights has produced results that are, at best, mixed. There is evidence at both the cross-national level and from the many case studies to indicate that some TNCs do some good and that some TNCs do much harm“ (Meyer 2003: 48). Man kann folglich in diesem Zusammenhang von einer janusköpfigen, positiven wie auch negativen Wirkungsfähigkeit multinationaler Unternehmen bei der Verwirklichung von Menschenrechten und in bezug auf Wohlfahrtsgewinne sprechen (vgl. Nowrot 2004: 121, Braun 2001: 266, UN Commission on Human Rights 1996, Letnes 2004: 261).

Somit ist bezüglich der Rechenschaftspflicht multinationaler Unternehmen festzuhalten, dass ihre Aktivitäten durch nationale Bestimmungen reguliert und sie für ihre Handlungsweisen grundsätzlich durch die Nationalstaaten im Rahmen staatlicher Institutionen, wie beispielsweise der Gerichte, zur Verantwortung gezogen werden (vgl. Koenig-Archibugi 2005: 113f, Tolentino 1999: 171, Stephens 2002: 58).²⁸

Zu diesem grundsätzlichen Befund ist nun anzumerken, dass die Globalisierung das Verhältnis zwischen Staat und Wirtschaftssektor insofern nachhaltig veränderte, als dass im Hinblick auf die gegenwärtige Rechenschaftspflichtigkeit multinationaler Unternehmen von einer Lücke, einer sogenannten „Accountability Gap“ (Keohane 2002: 12) gesprochen werden kann (vgl. Koenig-Archibugi 2005: 114ff, Stephens 2002: 56ff). Es existiert eine „gap between the economic reality and the legal tools available to hold corporations accountable for their actions“ (Stephens 2002: 54), da internationale Unternehmen durch ihre grenzüberschreitende Flexibilität die Möglichkeit besitzen, nationale Gesetzgebungen zu umgehen, und in diesem Zusammenhang beispielsweise Länder mit niedrigeren Umwelt-, Sozial- und Arbeitsstandards als ökonomisch ertragreichste Produktionsorte zu wählen (vgl. Hedley 1999: 217, Scherer 2003: 104, Tolentino 1999: 171f). Durch das transnationale Handeln nach ökonomischen Maximen sowie durch die potenzielle unternehmerische „Regulierungs-Arbitrage“ (Scherer 2003: 114) können sich internationale Unternehmen somit der Kontrolle der Nationalstaaten entziehen. Der weltweiten Geschäftstätigkeit multinationaler Unternehmen steht eine territorial begrenzte Reichweite an staatlichen Regelungen gegenüber, wobei diese Inkongruenz den multinationalen Unternehmen im Vergleich zu den Regierungen der Nationalstaaten eine höhere Handlungsmacht zukommen lässt (vgl. Scherer 2003: 142ff; Kutschker/Schmid 2004: 173, Dörrenbächer/Plehwe 2000: 9). Für die Rechenschaftspflichtigkeit der Wirtschaftsakteure heißt dies wiederum, dass die unternehmerische Verhaltenssteuerung durch Staaten zunehmend erschwert wird: „Globalization means that it is more difficult for national governments to hold corporations accountable than in the past“ (Keohane 2002: 21). Oder: „Put simply, the MNE is global and the nation-state local“ (Kobrin 2001: 190). Die Tendenz der erschwert generellen Unternehmenskontrolle seitens der Nationalstaaten wird überdies durch mehrere Entwicklungen verstärkt. Erstens ist hier der weltweite Wettbewerb verschiedener Staaten um Investitionen zu nennen, welcher mitunter dazu führen kann, dass es im Rahmen der Anwerbung neuer Investitionen zu einer gegenseitigen Unterbietung von Sozialstandards kommen kann (vgl. Frynas 2003b: 179, Engström 2002: 5f).²⁹

²⁸ Zum allgemeinen Begriff der Rechenschaftspflicht: „At its simplest, accountability refers to a process by which individuals or organisations are answerable for their actions and the consequences that follow from them“ (Kovach/Neligan/Burall 2003: 3).

²⁹ „International mobile capital is a scarce good, and governments have incentives to engage in competition for investment by lowering taxation and social and environmental standards or by refraining from enforcing standards

Zweitens ist anzumerken, dass vielen Entwicklungsländern als Gaststaaten hinsichtlich ihrer Kontrollfähigkeit und Durchsetzung existenter sozialer und ökologischer Standards gegenüber multinationalen Unternehmen häufig eine schwache Position inhärent ist (vgl. International Council on Human Rights Policy 2002: 11f, Cassel 1996: 1984). Drittens wird eine Rechenschaftspflicht grenzüberschreitend tätiger Unternehmen durch das Fehlen einer globalen Rahmenordnung, welche diese Akteure auf verbindliche Verhaltensstandards bzw. auf die Unterlassung bestimmter sozial und ökologisch bedenklicher Geschäftspraktiken verpflichtet, erschwert. „Unlike trade and finance, multinational corporations and foreign investment are not governed by a coherent international regime“ (Koenig-Archibugi 2005: 122, vgl. Held et al. 1999: 257, Ward 2001: 1, Tolentino 1999: 172). Versuche, auf internationaler Ebene im Rahmen der UN, einen weltweiten rechtlich verbindlichen Verhaltenskodex für multinationale Unternehmen zu verabschieden, und damit „to establish mechanisms of accountability that would operate at the same global scale as the activities of TNCs“ (Koenig-Archibugi 2005: 121), scheiterten nach dreißig Jahren Verhandlungen im Jahre 1992 endgültig an zwischenstaatlichen Interessensgegensätzen (vgl. Cohn 2003: 352, Tesner 2000: 23, Kolk/Tulder/Welters 1999: 145).³⁰ Multinationale Unternehmen besitzen folglich keine Völkerrechtssubjektivität, das heißt, sie zählen nach der herrschenden Lehre nicht zu den Einheiten, denen die Völkerrechtsordnung *unmittelbar* Rechte und Pflichten zuordnet (vgl. Schmalenbach 2001: 63ff, Baade 1980a: 8, Kocher 2003: 50).³¹ Dieser Befund ist in Zusammenhang mit der Debatte um multinationale Unternehmen und umstrittene Handlungsweisen relevant. Bei der Diskussion um die Verantwortung des Privatsektors, beispielsweise für die Einhaltung der Menschenrechte, muss als Ausgangspunkt festgehalten werden, dass im gegenwärtigen Völkerrechtssystem den Staaten die Aufgabe zukommt, die Einhaltung der Menschenrechte auf ihrem Hoheitsgebiet zu garantieren. Dazu zählt auch die Verpflichtung, Menschenrechtsverletzungen durch Dritte, beispielsweise durch Unternehmen, zu verhindern.

that formally exist. Regulatory competition impairs the accountability relationship between governments and TNCs [...]. In a sense, the TNCs' opportunities for 'exit' turn the accountability relationship upside down by making governments accountable to TNCs, or at least by increasing the bargaining power of TNCs vis-à-vis the governments" (Koenig-Archibugi 2005: 118).

³⁰ Zur Geschichte und den Hintergründen des Scheiterns eines rechtsverbindlichen UN-Verhaltenskodex für transnationale Unternehmen vgl. Modelska 1977, Frey 1997: 165ff, Trigo de Sousa 2000: 28.

³¹ Zwar besitzen multinationale Unternehmen, was ihre Rechte betrifft, beispielsweise eine verfahrensrechtliche Position in internationalen Schiedsgerichtsverfahren und damit eine Personalität im Völkerrecht (vgl. Nowrot 2004: 126f, Schmalenbach 2001: 63f, International Council on Human Rights Policy 2002: 56f). Jedoch geht diese internationale Rechtsstellung nicht mit einer komplementär ausgestalteten „Pflichtenträgerschaft“ (Schmalenbach 2001: 65) von Unternehmen einher, welche für die volle Zuerkennung des Völkerrechtsstatus notwendig wäre (vgl. Nowrot 2004: 125ff, Delbrück/Wolfrum 2002: 251ff, Amnesty International/Pax Christi 1998: 23f). Für Argumente, die entgegen dieser herrschenden Lehre für die Existenz einer partiellen oder funktionellen Völkerrechtssubjektivität multinationaler Unternehmen herangezogen werden vgl. Ipsen 2004: 110, Delbrück/Wolfrum 2002: 256f, Nowrot 2004: 139ff, Schmalenbach 2001: 70f.

Verhält sich ein multinationales Unternehmen nicht menschenrechtskonform, so trägt dafür in erster Linie der Gaststaat die völkerrechtliche Verantwortung (vgl. Hamm 2001a: 159f, Schmalenbach 2001: 61, Weiß 2002: 84f, Engström 2002: 17ff). Im Rückgriff auf die voranstehenden Ausführungen muss hinsichtlich der staatlichen Durchsetzung internationaler Menschenrechtsstandards angemerkt werden, dass Gast- wie Heimatstaaten multinationaler Unternehmen in diesem Zusammenhang mitunter mit den skizzierten Steuerungsproblemen konfrontiert sein können. Daraus folgt gegebenenfalls, dass menschenrechtlich bedenkliches Geschäftsverhalten im Einflussbereich der Unternehmen keiner Sanktionierung unterliegt (vgl. Braun 2001: 262f, Stephens 2002: 83).³²

Trotz der skizzierten 'Accountability Gap' existieren auf internationaler Ebene Instrumente, welche sich der Verhaltenssteuerung der Wirtschaftsakteure widmen. Vor allem mit Handels- und Investitionsfragen beschäftigte internationale Organisationen brachten in der Hochzeit der Unternehmenskritik in den 1970er und 1980er Jahren erstmals eine Reihe von rechtlich unverbindlichen Verhaltenskodizes ('Codes of Conduct') für multinationale Unternehmen hervor. „Since a 'hard' legal answer was [...] impossible - governments choose the way of 'soft' law, namely of voluntary guidelines and/or principles addressed to multinational enterprises“ (Blanpain/Colucci 2004: 120, vgl. Kline 1985: 29, Picciotto 1999: 15).³³ Die geschaffenen Verhaltenskodizes für multinationale Unternehmen oder „public international codes of conduct“ (Wawryk 2003: 53) lassen sich als zwischen Staaten vereinbarte Systeme von Prinzipien und Normen definieren, die Regeln für das Verhalten der weltweit tätigen Wirtschaftsakteure festlegen, und dabei durch den Freiwilligkeitscharakter gekennzeichnet sind (vgl. Berg 2003: 401, Wawryk 2003: 53f, Kolk/Tulder/Welters 1999: 147, Fatouros 1994: 252).³⁴

³² „Host state responsibility suffers from the fact that MNCs may often be more powerful than the state in which they operate. This is especially apparent considering that most problems arise in developing countries [...]. By threatening to relocate, MNCs can resist any domestic sanctions. Some states may also lack the practical machinery (and willingness) for monitoring and regulating corporate activities. [...]. Interestingly, the problems inherent in state responsibility, and (paradoxically perhaps) especially the problems with state commitment in the human rights sphere, has been one driving force for exploring the direct responsibility of corporations“ (Engström 2000: 21f).

³³ 'Soft Law' umschreibt generell Regelungen, die sich durch ihren formell freiwilligen Charakter vom 'Hard Law' im Sinne von bindendem Recht unterscheiden (vgl. Nowrot 2004: 134, Chinkin 2000: 30f, Trebilcock 2004: 175ff). Im völkerrechtlichen Diskurs bezeichnet der Begriff „im Entstehen begriffene Verhaltensmuster [...], die keiner Rechtsquelle zuzuordnen sind und denen trotz ihrer missverständlichen Bezeichnung als 'law' keine völkerrechtliche Bindungswirkung zukommt“ (Ipsen 2004: 251). Bryde bezeichnet 'Soft Law' in diesem Sinne auch als Grauzone von Regeln, welche nicht auf die klassischen Völkerrechtsquellen wie Verträge, Gewohnheitsrecht oder allgemeine Rechtsgrundsätze zurückgehen (vgl. Bryde 1981: 4). Zur Geschichte des Begriffes und für eine allgemeine Übersicht der juristischen Debatte vgl. Chinkin 2000, Kirton/Trebilcock 2004: 8ff, Tietje 2001: 255ff. In Abschnitt 4.4 dieser Arbeit wird in Zusammenhang mit dem Rechtsstatus der Leitsätze ausführlicher auf die Wirkungsweise von freiwilligen Verhaltenskodizes eingegangen.

³⁴ Neben diesen hier ausschließlich betrachteten multilateralen Verhaltenskodizes internationaler Organisationen entstanden in den 1990er Jahren auch Verhaltenskodizes, die beispielsweise von der Privatwirtschaft selbst arrangiert wurden. Überdies existiert derzeit auch eine Vielzahl von Modellen der unternehmerischen Verhaltensstandardsetzung, an deren Ausarbeitung und Umsetzung auch NGOs in Kooperation mit Unternehmen

„Durch Berichts- und Beschwerdeprozeduren oder auch durch Kooperationsanreize flankiert“ (Dombois/Hornberger/Winter 2004: 16) sollen solche Instrumente dazu beitragen, den positiven Beitrag multinationaler Unternehmen zur Erreichung wirtschaftlicher, sozialer und ökologischer Ziele zu erhöhen.³⁵ Internationale freiwillige Verhaltenskodizes stellen einen weichen Ansatz der politischen Regulierung und Steuerung multinationaler Unternehmen dar, wobei solche Instrumente als Beispiele dafür angesehen werden können, wie „privatwirtschaftliche Akteure nicht allein als Objekte, d.h. als Regelungsadressaten hoheitlicher (zwischen-)staatlicher Rechtsetzungsakte, sondern aktiv und dialogisch in das globale Regieren eingebunden und unmittelbar in die Verantwortung genommen werden können. Auf politische Steuerung im Sinne der Setzung allgemeinverbindlicher gesetzlicher Verhaltensvorschriften durch dazu autorisierte öffentliche Akteure wird zugunsten eines Angebots an die Regelungsadressaten verzichtet, sich freiwillig an [...] in einer internationalen Organisation ausgehandelte Mindeststandards zu halten“ (Wolf 2003: 232).

Zu den beiden wichtigsten multilateralen Regelwerken der Verhaltenssteuerung multinationaler Unternehmen über diesen „Soft Law Track“ (Blanpain/Colucci 2004) zählen die 1976 erstmals verabschiedeten OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen sowie die *Dreigliedrige Grundsatzverklärung über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik* der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) (1977) (vgl. Engström 2002: 33, Muchlinski 1995: 604, Scherer 2003: 208, Sauvant/Aranda 1992: 87f). Ebenso ist hier der im Jahre 2000 ins Leben gerufene *Globale Pakt* (‘*Global Compact*’) zwischen der UN und der Wirtschaftswelt zu nennen (vgl. Murray 2001: 255f, Blanpain/Colucci 2004: 16f, Dombois/Hornberger/Winter 2004: 16).³⁶ Im Folgenden sollen die OECD-Leitsätze als Beispiel einer unternehmerischen Verhaltenssteuerung durch internationale freiwillige Kodizes genauer untersucht werden, wobei mit einer Betrachtung der historischen Genese des Regelwerks begonnen wird.

direkt beteiligt sind (‘Multistakeholder Initiatives’) (vgl. Utting 2004, Wawryk 2003). Da solche Formen der Selbstregulierung des Privatsektors nicht im Mittelpunkt dieser Arbeit stehen, sei hier nur auf eine Auswahl an Literatur zu diesem Thema verwiesen: Haufler 2003, Köpke/Röhr 2003, Jenkins/Pearson/Seyfang 2002, Kolk/Tulder/Welters 1999, Fuchs 2000, Jenkins 2001.

³⁵ „As illustrated by the preambles of the instruments emanating from international organizations [...] the challenge from a public policy point of view is clear-cut: to maximize positive impacts of corporate activities and to minimize their negative impacts. [...]. Such voluntary initiatives are designed to effectively and co-operatively pursue developmental and human rights goals“ (Mares 2004: xvif).

³⁶ Vgl. <http://www.globalcompact.org> [5.9.2005]. Hier wird der Globale Pakt der UN als unter die getroffene Definition eines internationalen freiwilligen Verhaltenskodex für Unternehmen fallend eingeordnet. Zur Sonderstellung des Globalen Paktes als explizites Lern- und Dialogforum vgl. Rieth 2004b: 154ff, Schorlemer 2003: 520ff.

3 Die historische Genese der Leitsätze

3.1 Die Leitsätze als Teil des OECD-Investitionspakets

Mit der Gründung des Ausschusses für internationale Investitionen und multinationale Unternehmen (CIME) leitete die OECD 1975 einen Verhandlungsprozess über einen Verhaltenskodex für grenzüberschreitend tätige Unternehmen ein (vgl. Blainpain/Colucci 2004: 17ff). In diesem Rahmen wurde in der Folge am 21. Juni 1976 ein umfassendes Paket von fünf Instrumenten mit allgemeinen Verhaltensregeln für multinationale Unternehmen sowie Verpflichtungen der Regierungen verabschiedet. Als Teil dieses Paketes ist erstens die *Erklärung über internationale Investitionen und multinationale Unternehmen* zu nennen.³⁷ Diese Erklärung wurde von 23 Regierungen der OECD-Mitgliedsstaaten angenommen und enthielt im Anhang als zweites relevantes Instrument die Leitsätze für multinationale Unternehmen.³⁸ Die Erklärung umfasste insgesamt sechs Kapitel und begann mit der Empfehlung der Regierungen der Teilnehmerstaaten an multinationale Unternehmen, die Leitsätze im Anhang einzuhalten. Es folgten in weiteren Abschnitten Vorschriften für die Teilnehmerstaaten über die Behandlung multinationaler Unternehmen, darunter fielen die Prinzipien der Inländerbehandlung von Unternehmen unter ausländischer Kontrolle sowie die Vermeidung widersprüchlicher Auflagen für Unternehmen. Es schlossen sich Ausführungen zur Förderung oder Abwehr von Investitionen und schließlich Regelungen bezüglich zwischenstaatlicher Konsultationen und der Überprüfung der Erklärung an (vgl. OECD 1976, Blanpain 1977: 37f).

Parallel zur Annahme der Erklärung durch die Mitgliedsstaaten verabschiedete der Rat als Hauptorgan der OECD drei weitere Instrumente in Form von Entscheidungen.³⁹ Diese bezogen sich inhaltlich auf die ersten drei Themenbereiche der Erklärung der Regierungen, indem sie erstens Konsultationsprozesse zur Umsetzung der Leitsätze, zweitens Vorschriften zur Inländerbehandlung von Unternehmen unter ausländischer Kontrolle sowie drittens Maßnahmen

³⁷ Im Folgenden auch kurz: Die Erklärung.

³⁸ 1976 umfasste die OECD insgesamt 24 Mitgliedsstaaten. Die Türkei enthielt sich bei der Verabschiedung der Erklärung sowie der anderen Instrumente jedoch der Stimme. Damit fanden die Bestimmungen für dieses Land bis zur Unterzeichnung der Erklärung durch die türkische Regierung 1981 keine Anwendung (vgl. Eyk 1995: 101f).

³⁹ Die Verhandlungen der OECD können formale Beschlüsse wie Entscheidungen, Abkommen zur Billigung völkerrechtlicher Verträge und Empfehlungen hervorbringen. Entscheidungen sind laut Artikel 5 des OECD-Gründungsübereinkommens für alle Mitgliedsstaaten bindend, sie begründen eine Rechtspflicht für ein bestimmtes Verhalten und erfordern Vollzugsmaßnahmen. Die innerstaatliche Umsetzung von Empfehlungen ist freiwillig, jedoch üblicherweise mit Auskunfts- und Berichtspflichten verknüpft. Entscheidungen und Empfehlungen bedürfen der einstimmigen Annahme durch den Rat der OECD (vgl. Hahn/Weber 1976: 95ff, Wagner 2003: 81f). Dieser besteht aus je einem Vertreter der Mitgliedsstaaten sowie der Europäischen Kommission und tagt einmal jährlich auf Ministerebene. In kürzeren Abständen tritt der Rat als Tagung der Ständigen Vertreter der Mitgliedsstaaten zusammen. Die Stimmehaltung eines Mitglieds bei einem Beschluss impliziert keine Blockade der Entscheidung, sondern führt dazu, dass die Bestimmungen auf das jeweilige Land keine Anwendung finden (vgl. Andersen/Woyke 1995: 374).

zur Abwehr oder Förderung von Investitionen betrafen (vgl. Baade 1980b: 429f). Die Leitsätze als Bestandteil der Erklärung sind somit in Verbindung mit den anderen Instrumenten als Gesamtpaket zu verstehen, welches ein Junktim zwischen der Regierungsverpflichtung zur Förderung eines günstigen Investitionsklimas und der Festsetzung von Verhaltensstandards für multinationale Unternehmen darstellte. Die Koppelung von Verhaltensvorschriften für multinationale Unternehmen mit Prinzipien für die Behandlung von Unternehmen durch Regierungen spiegelte die Ansicht der OECD sowie der teilnehmenden Regierungen wider, dass es sich um in einer Wechselbeziehung stehende Themen handelt. „In fact, the two subjects constitute two sides of the same coin: the first deals with the behavior of foreign investors, the other with their treatment by governments. Hence, OECD governments agreed from the outset that a new international instrument would cover both“ (Lévy 1984: 48, Tolentino 1999: 179).⁴⁰ Im geschnürten Gesamtpaket wurde dem Schutz multinationaler Unternehmen vor Diskriminierung durch Gastländer sowie der Aufrechterhaltung eines liberalen Investitionsklimas eine zentrale Stellung eingeräumt: „[...] The desire of MNEs and some States to protect MNEs and FDI generally from the intervention of national governments in host states [...] shaped the overall nature of the Declaration and the Guidelines, so much so that it is argued that ‘the overriding purpose of the Declaration was to promote transnational investment’“ (Murray 2001: 258). Diese im Hintergrund der Leitsätze stehende Zielsetzung ist aufgrund des Mandats und der Philosophie der OECD nicht verwunderlich. Sie ist ferner für die aktuelle Interpretation des Charakters der Leitsätze stets zu berücksichtigen (vgl. Salzman 2000: 788, Holtz 1978: 72f, Vogelaar 1980: 127ff).

Neben der schwerpunktmäßigen Absicht der Teilnehmerstaaten, mit der Verabschiedung des OECD-Pakets Investitionen zu fördern, waren jedoch die Passagen in den Leitsätzen, die sich unmittelbar auf Unternehmen als Regelungsadressaten bezogen, sehr bedeutsam. Die Leitsätze stellten seinerzeit ein Novum dar, da die Teilnehmerstaaten der OECD-Welt mit der Verabschiedung von kollektiv getragenen Verhaltensstandards für den Privatsektor erstmals existente Bedenken und Kritik gegenüber der Geschäftstätigkeit multinationaler Unternehmen anerkannten (vgl. Kline 1985: 46). „The Code must be considered as a set of expectations which governments together feel justified to cherish in respect of the conduct of TNCs. [...]. The purpose of the standards is to correct conduct, not when MNEs agree, but where they apparently do not agree to them. Not the good ones but the bad ones are here addressed and these have no rights to pick out one or another guideline at their convenience or to make their own

⁴⁰ Durch die Koppelung dieser beiden Inhalte unterschied sich das OECD-Paket beispielsweise von Vorschlägen, die in den frühen 1970er Jahren innerhalb des Forums der UN gemacht wurden, da hier meist Initiativen zur Verhaltenssteuerung von Unternehmen ohne gleichzeitige Verpflichtung der Gaststaaten diskutiert, und von den Entwicklungsländern favorisiert wurden (vgl. Modelska 1977: 91).

interpretation of its meaning. All MNEs are on the band wagon, whether they like it or not” (Vogelaar 1980: 135).

Mit der Einbettung der Leitsätze in eine Erklärung wurde eine Form außerhalb der normalen Beschlussakte der OECD gewählt. Die der OECD laut ihres Gründungsübereinkommens zur Verfügung stehenden Beschlussarten wurden bereits in Fußnote 39 erläutert, warum wurde also für die Leitsätze die Sonderform einer Erklärung gewählt? Das Konstrukt lässt sich folgendermaßen erläutern: „The OECD gave its Guidelines for Multinational Enterprises the form of an annex to the Declaration on International Investment and Multinational Enterprises, which formally speaking is not an act of the OECD Council. [...] The main reason was that the act of the OECD Council can be addressed to States only, whereas the Declaration starts with a joint recommendation of the OECD Members to multinational enterprises operating in their territories to observe the Guidelines. As a consequence the Declaration was issued by the representatives of the governments and not by the Council as such, but the direct link with the OECD was created by a Council decision entrusting to OECD the implementation of the Guidelines. This in fact integrated the Guidelines in the consultation mechanism of the OECD“ (Dijk/Vey Mestdagh 1984: 764, Eyk 1995: 117ff). Während die Leitsätze aufgrund ihrer Form folglich für multinationale Unternehmen als Regelungsadressaten freiwillig und nicht bindend waren, war die *Umsetzung* der Leitsätze durch die begleitende Ratsentscheidung für die Regierungen *verbindlich*.⁴¹ Die bewusste Ausgestaltung auf diese Art und Weise wurde in der ursprünglichen Version der Leitsätze dadurch zum Ausdruck gebracht, dass alle gleichzeitig verabschiedeten Instrumente in den einleitenden Erwägungen des Regelwerks als „complementary and inter-connected“ (OECD 1976) bezeichnet wurden (vgl. Baade 1980a: 19). Aufgrund der Mischung und dem Zusammenspiel von rechtsverbindlichen mit unverbindlichen Elementen im Gesamtpaket bezeichnet man die Erklärung und die Leitsätze auch als „Zebra Code“ (Baade 1980a: 14, vgl. Wawryk 2003: 56). Diese ursprünglich gewählte Ausgestaltung bezüglich der Rechtswirkungen und dem Zusammenspiel der Elemente im Gesamtpaket besteht noch unverändert bis heute.

⁴¹ Ebenso verbindlich waren auch die Inhalte der Ratsbeschlüsse zur Inländerbehandlung der Unternehmen unter ausländischer Kontrolle sowie bezüglich der Maßnahmen zur Abwehr oder Förderung von Investitionen. Zur genauen Bedeutung dieser beschlossenen Prinzipien sowie der den Regierungen diesbezüglich erwachsenen Verpflichtungen vgl. Ipsen 2004: 739, Kline 1985: 55.

3.2 Die Leitsätze in ihrer Form und Ausgestaltung 1976 bis 1999

Die ursprüngliche Version der Leitsätze enthielt nach *Einleitenden Erwägungen* Kapitel über *Allgemeine Grundsätze, Offenlegung von Informationen, Wettbewerb, Finanzierung und Besteuerung, Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern* sowie *Wissenschaft und Technologie* (vgl. OECD 1976, Lévy 1984: 51).⁴² Die Leitsätze forderten Unternehmen auf, die nationalen Gesetze der Gastländer bezüglich dieser Themenbereiche zu respektieren. Gleichzeitig wurde das Recht der Regierungen zur Festsetzung der Bedingungen, unter denen multinationale Unternehmen innerhalb ihres Hoheitsgebiets tätig werden, ausdrücklich festgeschrieben (vgl. OECD 1976, Vogelaar 1980: 129, Fatouros 1999: 7). Der Geltungsbereich der in den Leitsätzen festgeschriebenen Verhaltensempfehlungen erstreckte sich auf Unternehmensaktivitäten in OECD-Staaten und war geographisch auf diese Region beschränkt. Über den Inhalt der Leitsätze lässt sich sagen, dass dieser mit der Thematik des Verhältnisses von multinationalen Unternehmen zum Gaststaat die in den 1970er Jahren charakteristischen Bedenken bezüglich multinationaler Unternehmen reflektierte (vgl. Fatouros 1999: 4, Oldenziel 2000: 10, Sauvant/Aranda 1992: 88).⁴³

Mit der Umsetzung der Leitsätze und der Ratsbeschlüsse wurde der bereits mit der Ausarbeitung der Instrumente beschäftigte Ausschuss CIME beauftragt. Das Mandat des CIME umfasste die Aufgaben der Förderung, Interpretation und Revision der Leitsätze. Seit 1979 waren auch Nationale Kontaktstellen in den Teilnehmerstaaten mit der Umsetzung der Leitsätze betraut, sie fungierten als „bodies with primary responsibility for ensuring follow-up of the ‘OECD Instruments on MNEs’ on the national level“ (Eyk 1995: 164f). Unter der Federführung der jeweiligen Regierung war es die Aufgabe der Nationalen Kontaktstellen, die wirksame Umsetzung der Leitsätze zu fördern, relevante Informationen über ihre Anwendung zu sammeln, Anfragen zu beantworten, sowie zur Erörterung und Lösung von auftretenden Problemen beizutragen (vgl. Oldenziel 2000: 12). Das Beschwerdeverfahren der Leitsätze erlaubte den beteiligten Regierungen, BIAC sowie TUAC, Streitfragen hinsichtlich angeblicher unternehmerischer Verstöße gegen die Bestimmungen bei den Nationalen Kontaktstellen oder beim CIME vorzubringen (vgl. Eyk 1995: 164f).

⁴² Ein inhaltlicher Schwerpunkt hinsichtlich des thematischen Regelungsbereiches der Leitsätze lag bei den Vorschriften zu Beschäftigungsfragen und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern. Das detailliert ausgearbeitete betreffende Kapitel enthielt Klauseln zur Vereinigungsfreiheit und zu Kollektivverhandlungsrechten, wobei letztere besonders umfassend festgeschrieben wurden (vgl. Murray 2001: 258ff, Blanpain 2000: 33ff).

⁴³ Dazu schreibt Murray: „The archetypal institution regulated in the original Guidelines, then, was a large, vertically integrated and centrally controlled, probably American MNE, and the primary field of regulatory concern was the relations between such entities and States which were likely to be vulnerable to unwanted influence by those MNEs. The Guidelines can be seen as providing a countervailing force in this potential struggle between MNEs and States, the final balance seeking to ensure that MNEs would be protected from unfair interference and receive national treatment, provided that they themselves obeyed national law“ (Murray 2001: 260f).

Die Nationalen Kontaktstellen befanden entweder direkt über das aufgetretene Problem oder leiteten die Anfragen an CIME zur Klärung weiter ('request for clarification'). Dem Ausschuss kam im letzteren Fall die Rolle zu, die Bedeutung und den Umfang der Leitsätze auszulegen, ohne dabei direkt über das betreffende beklagte Geschäftsverhalten zu urteilen (vgl. Lévy 1984: 54, Vogelaar 1980: 139, Blanpain 1980: 148).⁴⁴

3.3 Erfahrungen im Rahmen des Beschwerdeverfahrens 1976 bis 1999

Analysiert man kurz die im Rahmen der Leitsätze im Laufe der Jahre eingebrachten konkreten Beschwerdefälle gegen Unternehmen, so lassen sich für den betrachteten Zeitraum rückblickend drei Phasen der Nutzung unterscheiden (vgl. TUAC et al. 2004: 7f).

Von der Verabschiedung des Instruments bis in die Mitte der 1980er Jahre spricht man von einer aktiven Phase, da Gewerkschaften und Regierungen in dieser Zeit 29 Fälle unternehmerischen Fehlverhaltens zur Diskussion in das Vermittlungsverfahren einbrachten, und diese aus Sicht der Gewerkschaften in vielen Fällen einer tragbaren Lösung zugeführt werden konnten.

Mitte der 1980er Jahre nahm die Nutzung der Leitsätze durch das Einbringen von Streitfällen stark ab, da die Gewerkschaften als wichtigster Beschwerdeführer den Ergebnissen eines Klärungsantrags im Rahmen der Leitsätze zunehmend skeptisch gegenüberstanden.⁴⁵ Dies spiegelte sich in einer durch nur sechs Beschwerden charakterisierten Ruhephase der Leitsätze wider, welche bis Ende der 1990er Jahre dauerte.

Ab 1998 Jahr spricht man schließlich von der Einleitung eines Prozesses der Wiederbelebung der Leitsätze, was sich zwar nicht an der weiterhin stagnierenden Anzahl der behandelten Fälle festmachen ließ, sondern vielmehr in Zusammenhang mit dem von der OECD vorangetriebenen multilateralen Investitionsabkommen (MAI) stand (vgl. Huner 2000, Beer 2000).

⁴⁴ In die Entscheidungsfindung des CIME wurden die Verbände BIAC und TUAC beratend eingebunden, auch die beklagten Unternehmen konnten sich vor diesem Gremium zu relevanten Fragen äußern. Aufgrund dieses Umstands sahen einige Autoren das seinerzeitige Klärungsverfahren fast auf gleicher Höhe mit einer gerichtlichen Untersuchung: „In particular, the provision that individual enterprises will be given the opportunity to express their views either orally or in writing on issues concerning the Guidelines involving their interests leads in fact to a quasi-judicial investigation of concrete cases rather than to a discussion of abstract issues by the Committee, be it that the Committee is not an independent body and its clarifications are not public pronouncements in the real sense“ (Dijk/Vey Mestdagh 1984: 774f).

⁴⁵ Gewerkschaftsvertreter sprachen seinerzeit von den Leitsätzen insgesamt enttäuscht als einen Papier tiger und als Feigenblatt: „[...] The Guidelines must be effectively implemented. If they are not, it will just lead to cynicism. That has been the situation for the last ten years [1990-2000] - 'voluntary' has come to mean 'optional', there have been 'Kafkaesque' clarifications from the OECD CIME, and so many National Contact Points have been non-existent“ (Evans 2000, eigene Ergänzung).

Nach dem endgültigen Scheitern des MAI 1998 wurde ein Konsultationsprozess über die Neugestaltung der Leitsätze eingeleitet, an dessen Ende die revidierte Fassung des Regelwerks aus dem Jahre 2000 stand (vgl. Blanpain/Colucci 2004: 65ff, Gaag 2004b: 174f, Scherrer/Greven 2001: 76, Wilkie 2004: 300).⁴⁶

In den Jahren 1976 bis 1999 wurden insgesamt 35 Beschwerdefälle zu den Leitsätzen behandelt, welche zumeist auf eine Eingabe von TUAC zurückgingen und die Vorschriften zu Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern betrafen. Gleichwohl zeigten sich auch nationale Regierungen mit insgesamt 11 Anträgen für die Einleitung eines Vermittlungsverfahrens verantwortlich. Etwa die Hälfte aller Fälle endete im Verlauf des Verfahrens in einer formellen Klärung durch CIME (vgl. Blanpain/Colucci 2004: 65, TUAC et al. 2004: 7f). Obwohl die Interpretationen des Ausschusses durchaus „important normative prescriptions in an effort to guide multinational behavior“ (Tully 2001: 398) mit sich brachten, und sich nach Ansicht einiger Autoren „Ansätze einer Kontrolle von Unternehmensaktivitäten“ durch „eine Art 'Fallrecht'“ (Bryde 1981: 15) etablierten, entfalteten viele Entscheidungen keine konkrete Wirkung auf nationaler Ebene oder hinsichtlich des Firmenverhaltens (vgl. Cohn 2003: 356, TUAC et al. 2004: 7, Blanpain/Colucci 2004: 67ff).⁴⁷

Für die mangelnde Wirksamkeit des Beschwerdeverfahrens und des Instruments der Leitsätze insgesamt wurden erstens die allgemein wenig spezifische Formulierung der Leitsätze, zweitens die begrenzte Reichweite der Leitsätze auf Problemfälle in OECD-Staaten, drittens der Bezug auf nationale Standards als Grundlage der unternehmerischen Verhaltensempfehlungen sowie viertens die generelle Ausgestaltung des Umsetzungsprozesses verantwortlich gemacht: „Given the general nature of its principles, and the fact that the follow-up and review procedures have not significantly strengthened the guidelines through interpretation, it is not surprising that there are few concrete claims for the OECD system influencing actual behavior“ (Murray 1997).

⁴⁶ Die Leitsätze waren zuvor bereits mehrmals durch intergouvernementale Revisionsbeschlüsse weiterentwickelt worden: 1979 beschlossen die Regierungen beispielsweise die erstmalige Einrichtung von Nationalen Kontaktstellen, weitere Revisionen folgten in den Jahren 1982 und 1984. 1991 wurde ein Kapitel mit Umweltstandards in die Leitsätze eingefügt. Im Gegensatz zu den vorangegangenen Überarbeitungen war die Revision 2000 von einer großen Transparenz und Offenheit für die Beiträge verschiedener Gruppen geprägt, so waren beispielsweise zivilgesellschaftliche Gruppen erstmals in die Beratungen eingebunden (vgl. Salzman 2000: 847, OECD 2000b, Klinkenberg 2002: 422f, Murray 2001: 264).

⁴⁷ Als Fälle einer erfolgreichen Konfliktbewältigung, in denen die Leitsätze aus Sicht der Gewerkschaften als Hebel für Arbeitnehmerrechte genutzt werden konnten, galten beispielsweise die Eingaben zu den Unternehmen 'Badger Company' und 'Hertz Rental Car' Ende der 1970er Jahre. Zu den damaligen Aktivitäten und Entscheidungen des CIME schrieb beispielsweise Blanpain: „The way in which a discussion evolves and a clarification is given may well indicate whether a certain behaviour coincides with the Guidelines or not and whether certain enterprises may have to change their conduct“ (Blanpain 1980: 149). Für Einzelheiten bezüglich aller Fälle und ausführliche Analysen der Ergebnisse vgl. Blanpain 1977, Blanpain/Colucci 2004: 65ff, Robinson 1983: 122ff, Salzman 2000: 791f, Oldenziel 2000: 13f.

Eine andere Autorin schreibt diesbezüglich: „Because this document only effects OECD countries, most of which already have strong trade union movements and relatively consistent enforcement of labor laws, it has done little in the way of solving the human labor rights violations conducted by MNCs. Furthermore, this code is merely reflective of ‘botique rights’ and fails to address the human labor rights violations frequently associated with MNCs based overseas” (Ayoub 1999: 421).

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Leitsätze in ihrer Ausgestaltung in den Jahren 1976 bis 1999 in der Literatur, wie bereits in Abschnitt 1.2 erwähnt, als überwiegend bedeutungs- und wirkungslos eingeschätzt wurden.

4 Die Leitsätze in ihrer Form und Ausgestaltung nach der Revision 2000

Am 27. Juni 2000 einigten sich die Mitgliedsstaaten der OECD sowie die anderen Teilnehmerländer der Leitsätze auf eine Neuauflage der *Erklärung über internationale Investitionen und multinationale Unternehmen*. Diese Erklärung enthält neben den Leitsätzen, wie bereits auch zuvor, Bestimmungen zur Inländerbehandlung von Unternehmen unter ausländischer Kontrolle, zu widersprüchlichen Auflagen für Unternehmen sowie zu Maßnahmen hinsichtlich der Förderung oder Abwehr von Investitionen. Zur Umsetzung der Leitsätze einigten sich die beteiligten Länder im Juni 2000 neben der genannten Erklärung auch auf einen neuen *OECD-Ratsbeschluss*, der überarbeitete Bestimmungen hinsichtlich der Mandate der Nationalen Kontaktstellen und des zuständigen OECD-Ausschusses (CIME, später IC) sowie Maßnahmen zur Implementierung des Regelwerks umfasst.⁴⁸ Die Leitsätze stellen Empfehlungen der Regierungen der Teilnehmerländer an multinationale Unternehmen dar, wobei sie einen Katalog für verantwortungsbewusstes unternehmerisches Verhalten umfassen. Sie operationalisieren für verschiedene Bereiche und Zusammenhänge, was als gute Praxis oder gutes Geschäftsverhalten von transnational tätigen Unternehmen erwartet wird (vgl. *Leitsätze*, Kapitel I, Ziffer 1; Hamm 2001a: 164ff). Die Regelungsadressaten des rechtlich nicht verbindlichen Verhaltenskodex sind demnach multinationale Unternehmen, allerdings wurde in den Leitsätzen keine exakte Definition des verwendeten Unternehmensbegriffs vorgenommen.⁴⁹ Zu den Teilnehmerstaaten der Leitsätze gehören derzeit alle 30 Mitgliedsstaaten der OECD, zusätzlich haben neun weitere Länder das Instrument ratifiziert. Dazu gehören Argentinien, Brasilien, Chile, Estland, Lettland, Litauen, Israel, Slowenien und Rumänien. Die Leitsätze spiegeln die gemeinsamen Wertvorstellungen dieser Staaten wider, auf die, wie in Kapitel 2 dargestellt wurde, mehr als 85 % der weltweiten auswärtigen Direktinvestitionsströme zurückgehen, und in denen die meisten multinationalen Unternehmen ihren Firmensitz haben (vgl. Cohn 2003: 355, OECD 2003a: 44).

⁴⁸ Der gegenwärtig für die Leitsätze zuständige Investitionsausschuss ('Investment Committee') ist im April 2004 aus der Zusammenlegung des CIME mit dem Ausschuss für Kapitalverkehr und unsichtbare Transaktionen (CMIT) hervorgegangen. Der Investitionsausschuss ist innerhalb der OECD im Direktorat für Finanzen und Unternehmen angesiedelt und besteht aus Regierungsvertretern der Mitgliedsländer, welche im Konsens Entscheidungen fällen (vgl. OECD 2005a, Heydenreich 2005b: 3).

⁴⁹ So wird in den Leitsätzen seit der ersten Version 1976 bis heute unverändert ausgeführt: „Eine genaue Definition des Begriffs multinationales Unternehmen ist zum Zweck der *Leitsätze* nicht erforderlich. Es handelt sich gewöhnlich um Unternehmen oder andere in mehreren Ländern niedergelassene Unternehmensteile, die so miteinander verbunden sind, dass sie ihre Geschäftstätigkeit auf unterschiedliche Art und Weise koordinieren können. Einer oder mehrere dieser Unternehmensteile können u.U. in der Lage sein, einen wesentlichen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit der anderen Unternehmensteile auszuüben, doch wird ihr Autonomiegrad innerhalb des Gesamtunternehmens je nach den betreffenden multinationalen Unternehmen sehr unterschiedlich sein. Das Gesellschaftskapital kann privat, öffentlich oder gemischt sein. Die *Leitsätze* gelten für alle Einheiten eines multinationalen Unternehmens (Muttergesellschaften und/oder unabhängige Unternehmensteile)“ (*Leitsätze*, Kapitel I, Ziffer 3). Die Leitsätze gelten daneben auch für nationale Unternehmen (vgl. *Leitsätze*, Kapitel I, Ziffer 4).

4.1 Aufbau der Leitsätze und Inhalte der Normen und Standards

Der Verhaltenskodex der Leitsätze als Bestandteil der *Erklärung über internationale Investitionen und multinationale Unternehmen* lässt sich in drei Bereiche unterteilen. Der erste Teil umfasst neben der Erklärung die eigentlichen Leitsätze in zehn thematisch geordneten Kapiteln, denen zu Beginn eine zweiseitige generelle *Einführung* vorangestellt ist. Der zweite Teil des Dokuments enthält Ausführungen zum Umsetzungsverfahren der Richtlinien, dazu gehören der *OECD-Ratsbeschluss* vom Juni 2000 und die *Verfahrenstechnischen Anleitungen*. Der dritte Teil ist offiziell kein Bestandteil des Dokuments, enthält aber vom CIME/IC verfasste *Erläuterungen*, die in zwei Teilen jeweils den Wortlaut der Bestimmungen in den Leitsätzen (*Erläuterungen zu den Leitsätzen*) sowie die Inhalte des Ratsbeschlusses zur Umsetzung (*Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren der Leitsätze*) erörtern. Im Folgenden stehen zunächst die Bestimmungen des ersten Teils im Mittelpunkt.

Der den thematisch geordneten Kapiteln vorangestellte Einführungstext spannt in zehn Punkten den übergreifenden Rahmen für alle weiteren Bestimmungen auf und stellt die Leitsätze in den Kontext der zunehmenden Globalisierung. Der tief greifende Strukturwandel der Weltwirtschaft, der mit einem immer breiter gefächerten Spektrum von Unternehmensstrukturen und Organisationsformen einhergeht, wird in diesen Ausführungen ebenso angesprochen wie die Diversifizierung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen in Entwicklungsländern. Da die Rolle der Unternehmen als generell entwicklungsfördernd beschrieben, aber gleichzeitig die Existenz von vielfältigen Bedenken bezüglich ihrer Geschäftstätigkeit akzeptiert wird, soll mit den Leitsätzen „gewährleistet werden, dass die Aktivitäten multinationaler Unternehmen im Einklang mit den staatlichen Politiken stehen, die Vertrauensbasis zwischen den Unternehmen und dem Gastland gestärkt, das Klima für ausländische Investitionen verbessert und der Beitrag der multinationalen Unternehmen zur nachhaltigen Entwicklung gesteigert werden“ (*Leitsätze, Einführung, Ziffer 1*). Im Folgenden sollen die einzelnen Prinzipien der Leitsätze in den zehn Kapiteln überblicksartig zusammengefasst werden, wobei auf die bereits verwiesenen *Erläuterungen zu den Leitsätzen* im dritten Teil zurückgegriffen wird, die bei der Interpretation des Sinngehalts der Bestimmungen helfen sollen (vgl. *Leitsätze*, Kapitel I-X; OECD 2001c; Friends of the Earth Netherlands/BUND/Germanwatch 2003: 8f; Freeman 2003: 48ff).⁵⁰

⁵⁰ Der genaue Stellenwert der *Erläuterungen zu den Leitsätzen* für die Interpretation der Bestimmungen ist nicht eindeutig festgelegt. Tully vertritt diesbezüglich die Ansicht, dass die Wortwahl in den Erläuterungen die eigentlichen Bestimmungen in den Leitsätzen zum Teil einschränkt: „Although the Commentary is not intended to be part of the Declaration or the Council Decision, its degree of influence remains to be seen. This is problematic where, for example, the Commentary on Competition is more authoritative and exhaustive than the Chapter itself. Overall, the tone of the Commentary moderates many of the recommendations, thus leaving the true scope of the expectation unclear. By way of example, the particulars which extend corporate responsibility to third parties within the supply chain or the explicit concessions within the Disclosure Commentary render such obligations by no means onerous“ (Tully 2001: 400).

Das erste Kapitel der **Begriffe und Grundsätze (I)** umfasst die Hauptmerkmale der Leitsätze wie den freiwilligen Rechtsstatus, die universelle Gültigkeit und das Wesen des Instruments als Verhaltensmaßstab für alle vom Regelwerk erfassten Unternehmen.

Das zweite Kapitel mit dem Titel **Allgemeine Grundsätze (II)** führt die ersten spezifischen Empfehlungen auf, wobei eine wichtige Bestimmung bereits im ersten Satz heraussicht. Dort heißt es, Unternehmen sollten neben der erklärten Politik der Gaststaaten auch die Meinungen der anderen Unternehmensbeteiligten ('other stakeholders') in Betracht ziehen. Durch diesen Hinweis auf die legitime Rolle der gesellschaftlichen Anspruchsgruppen in den Ländern und Gesellschaften, in denen die Unternehmen tätig werden, wird eine Rechenschaftspflichtigkeit der Unternehmen gegenüber diesen Gruppen festgeschrieben (vgl. Wilkie 2004: 293).⁵¹

Weitere Absätze in diesem Kapitel führen das Prinzip der nachhaltigen Entwicklung ein: „Die Unternehmen sollten [...] einen Beitrag zum wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Fortschritt im Hinblick auf die angestrebte nachhaltige Entwicklung leisten“ (*Leitsätze*, Kapitel II, Ziffer 1). In den Erläuterungen wird hierzu präzisiert: „Es darf keinen Widerspruch zwischen den Aktivitäten multinationaler Unternehmen und dem Ziel der nachhaltigen Entwicklung geben, die *Leitsätze* sollen vielmehr die diesbezügliche Komplementarität verstärken“ (*Erläuterungen zu den Leitsätzen*, Ziffer 4). Überdies sollten Unternehmen den lokalen Kapazitätenaufbau und die Humankapitalbildung vorantreiben und wirksame Selbstregulierungs- und Managementsysteme entwickeln und anwenden, die ein Klima des Vertrauens zwischen den Firmen und der Gesellschaft der Gastländer begünstigen. Unternehmen sollten dafür sorgen, dass ihre Arbeitnehmer über die aktuelle Unternehmenspolitik informiert sind. Das Kapitel fordert den Schutz von Informanten, die gegenüber Dritten etwaige Firmenverstöße gegen das geltende Recht melden. Den Unternehmen wird untersagt, gesetzliche Ausnahmeregelungen oder ungebührliche Einmischung in die Politik des Gaststaates zu suchen.

Als besonders bedeutsame Inhalte des Kapitels mit den Allgemeinen Grundsätzen sind die Klauseln II, 2 und II, 10 hervorzuheben. Klausel II, 2 umfasst die Vorschrift für Unternehmen, die Menschenrechte der von ihrer Tätigkeit betroffenen Personen sowie die internationalen Verpflichtungen der Gastländer zu respektieren. In den Erläuterungen heißt es diesbezüglich: „[...] Die Verantwortung für die Förderung und Wahrung der Menschenrechte [liegt] zwar in erster Linie bei den Regierungen, doch haben die Unternehmen dort, wo sich unternehmerisches

⁵¹ Zum englischen Begriff 'Stakeholders', der hier synonym mit der deutschen Übersetzung als Anspruchsgruppen verwendet wird: „A stakeholder is any interested party, either group or individual, who can affect or is affected by an organisation delivering its objectives. [...] Stakeholders can be local communities, customers, NGOs, special interest or campaign groups, government agencies/officials, business partners or suppliers“ (Cole et al. 2005, vgl. Hemmati et al. 2002: 2).

Verhalten und Menschenrechte berühren, durchaus eine Rolle zu spielen; deshalb werden die multinationalen Unternehmen dazu angehalten, die Menschenrechte nicht nur bei den Beziehungen zu ihren Arbeitnehmern, sondern auch im Hinblick auf andere, von ihren Aktivitäten betroffene Personen entsprechend den internationalen Verpflichtungen und Engagements der Gastlandregierung zu respektieren“ (*Erläuterungen zu den Leitsätzen*, Ziffer 4). Klausel II, 10 schreibt generell die Verantwortung multinationaler Unternehmen für ihre Zulieferkette und das Beschaffungswesen fest: „Die Unternehmen sollten [...] ihre Geschäftspartner, einschließlich Zulieferfirmen und Unterauftragnehmer, wo praktikabel, zur Anwendung von Grundsätzen der Unternehmensführung ermutigen, die im Einklang mit den *OECD-Leitsätzen für internationale Unternehmen* stehen“ (*Leitsätze*, Kapitel II, Ziffer 10).

Das dritte Kapitel zu **Offenlegung von Informationen (III)** befasst sich mit Aspekten der unternehmerischen Geschäftstätigkeit, die der Öffentlichkeit zugängig gemacht werden sollten. Darunter fallen Informationen, die zur so genannten 'Triple-Bottom-Line' gehören, also neben wirtschaftlichen Daten auch Angaben über die soziale, ethische und ökologische Performance eines Unternehmens enthalten (vgl. Europäische Kommission 2001: 30, Global Reporting Initiative 2002: 8).

Das vierte Kapitel zu **Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern (IV)** enthält Bestimmungen im Bereich der Arbeitgeber-Arbeitnehmerbeziehungen und hinsichtlich unternehmerischer Beschäftigungspraktiken. Als Orientierungsrahmen für gutes Geschäftsverhalten auf diesem Gebiet werden die vier tragenden Grundprinzipien der *ILO-Erklärung über die grundlegenden Prinzipien und Rechte bei der Arbeit* aus dem Jahre 1998 angeführt. Unter die zu beachtenden Kernarbeitsnormen (KAN) fallen erstens die Vereinigungsfreiheit und das Recht auf Kollektivverhandlungen, zweitens das Verbot von Kinderarbeit, drittens das Verbot von Zwangsarbeit sowie viertens das Verbot von Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf. Unternehmen sollten das Recht auf Gewerkschaftsbildung und Tarifverhandlungen respektieren und jegliche Diskriminierung der Arbeitnehmer aus Gründen wie Rasse, Hautfarbe, Geschlecht, Religion, politische Anschauung, Abstammung oder sozialer Herkunft unterlassen. Sie sollten zur effektiven Abschaffung der Kinderarbeit und zur Beseitigung sämtlicher Formen von Zwangsarbeit beitragen.

Das Kapitel nennt darüber hinaus weitere Sozialstandards wie die Gewährleistung von Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz sowie das Recht auf Fortbildungsmaßnahmen für Arbeitnehmer, welche, wenn möglich, einheimische Arbeitskräfte sein sollten. Weitere Bestimmungen des Kapitels umfassen Regeln zur Konsultation und Kooperation mit Arbeitnehmern und zur konstruktiven Verhandlungsführung über die Beschäftigungsbedingungen. Aktivitäten einer Gewerkschaft und laufende Tarifverhandlungen

dürfen beispielsweise seitens der Unternehmen nicht auf unbillige Weise beeinflusst werden, indem Arbeitnehmer versetzt werden, oder mit der Verlagerung einer Betriebseinheit gedroht wird. Zur Informationspflicht der Unternehmen führt das Kapitel aus, dass Firmen Veränderungen der Geschäftstätigkeit, die einen erheblichen Einfluss auf die Beschäftigten haben, in angemessener Art und Weise kommunizieren sollten. Allgemein sollten Unternehmen nicht weniger günstige Standards einhalten als die von vergleichbaren Unternehmen im Gastland. Zur Übersicht aller Bestimmungen des Kapitels IV dient die nachstehende Tabelle.

Tabelle 1: Übersicht zu Bestimmungen des Kapitels IV

Inhalt der Bestimmungen	Kapitel und Ziffern der Leitsätze (2000)
Vereinigungsfreiheit	IV, 1a
Kollektivverhandlungen	IV, 1a
Abschaffung Kinderarbeit	IV, 1b
Abschaffung Zwangarbeit	IV, 1c
Diskriminierungsverbot	IV, 1d
Konsultationen und Kooperation	IV, 2a/c
Auskünfte und Information	IV, 2b, 3
Keine Absenkung der im Gastland geltenden Standards	IV, 4a
Gesundheit und Sicherheit	IV, 4b
Einheimische Arbeitskräfte und Weiterbildungsmaßnahmen	IV, 5
Mitteilung von Veränderungen des Geschäftsverhaltens	IV, 6
Keine unbillige Beeinflussung der Vereinigungsfreiheit oder der Tarifverhandlungen durch Drohungen	IV, 7
Zugang zu Vertretern der Unternehmensleitung	IV, 8

Quelle: Eigene Darstellung. Vgl. Blanpain/Colucci 2004: 29.

Mit dem fünften Kapitel **Umwelt (V)** sollen die Unternehmen dazu angehalten werden, nationale Ziele und internationale Standards zum Schutze der Umwelt einzuhalten, und entsprechende Managementsysteme einzurichten. Diese internen Programme sollten die Sammlung und Evaluierung von Informationen über Auswirkungen der Geschäftstätigkeit beinhalten und messbare Ziele zur Verbesserung der Ergebnisse im Umweltbereich festsetzen, welche regelmäßig überprüft werden sollten. Das Kapitel schreibt überdies die Regel für Unternehmen fest, der Öffentlichkeit Informationen über die Auswirkungen ihrer Tätigkeit auf Umwelt, Gesundheit und Sicherheit zu geben, sowie mit unmittelbar betroffenen Gemeinwesen in einen Kommunikations- und Konsultationsprozess hinsichtlich solcher Aspekte zu treten. Des weiteren sollten Unternehmen den gesamten Lebenszyklus ihrer Produkte und Dienstleistungen auf ihre Auswirkungen abschätzen, Krisenpläne entwickeln, einen Beitrag zur allgemeinen Umweltforschung und zur Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsbildung der Beschäftigten leisten. Als Beitrag zu einer effizienten staatlichen Umweltpolitik führt das Kapitel an, dass Initiativen seitens der Unternehmen erwünscht sind, die das Umweltbewusstsein stärken und einen Beitrag zum Umweltschutz leisten. Das Kapitel schreibt in Klausel V, 4 das sogenannte Vorsorgeprinzip fest. Dieses Prinzip verlangt, dass Unternehmen Maßnahmen zur Verhinderung und größtmöglicher Reduzierung von Risiken und Schäden für die menschliche Gesundheit und Umwelt treffen sollten. Eine etwaige unvollständige wissenschaftliche Belegbarkeit solcher Risiken sollte dabei nicht als Vorwand gegen solche Maßnahmen herangezogen werden.

Das sechste Kapitel widmet sich der Bekämpfung der **Korruption (VI)** und verbietet Unternehmen die direkte oder indirekte Bestechung von Amtsträgern und Geschäftspartnern. Firmen sollten durch erhöhte Transparenz ihrer Geschäfte, spezielle Managementkontrollsysteme und Mitarbeiter Schulungen die Vermeidung von Korruption sicherstellen.

Im siebten Kapitel über **Verbraucherinteressen (VII)** wird den Unternehmen empfohlen, in ihren Beziehungen zu den Verbrauchern faire Geschäfts-, Vermarktungs- und Werbepraktiken anzuwenden, sowie der Öffentlichkeit Informationen zu Sicherheit und Qualität ihrer Güter und Dienstleistungen zugänglich zu machen. Unternehmen sollten überdies den Schutz der Privatsphäre der Verbraucher respektieren und wirksame Verfahren für die Bearbeitung von Verbraucherbeschwerden einrichten.

Im achten Kapitel zu **Wissenschaft und Technologie (VIII)** werden die Unternehmen aufgefordert, durch den Transfer von Technologien und Know-how zum Ausbau der Innovationskapazitäten der Gastländer beizutragen. Erwünscht sind in diesem Zusammenhang beispielsweise Kooperationen mit lokalen Hochschulen, öffentlichen Forschungsinstituten oder einheimischen Unternehmensverbänden.

Im neunten Kapitel mit dem Titel **Wettbewerb (IX)** wird an die Unternehmen appelliert, ihre Geschäftstätigkeit nach den Regeln des Wettbewerbs auszuüben, und keine im Widerspruch dazu stehenden Absprachen zu treffen.

Das zehnte Kapitel befasst sich mit dem Thema **Besteuerung (X)** und schreibt fest, dass Unternehmen die relevanten Steuergesetze und -vorschriften aller Länder, in denen sie tätig sind, einhalten sollten. Insbesondere wird auf die pünktliche Entrichtung der Steuerschuld und die korrekte Übermittlung von relevanten Informationen an die zuständigen Behörden verwiesen.

Insgesamt stellen die Bestimmungen der Leitsätze in den Kapiteln I bis X einen expliziten Bezug zu anderen geltenden Völkerrechtsinstrumenten her. Durch nahezu alle thematischen Felder zieht sich der Gesichtspunkt internationaler Standards als Verhaltensmaßstab für multinationale Unternehmen (vgl. Murray 2001: 263f). Der Bezug zu den Menschenrechten ist beispielsweise doppelt: Die bereits erwähnte Klausel II, 2 führt aus, dass Unternehmen erstens die Menschenrechte der von ihrer Tätigkeit betroffenen Personen respektieren sollten. Zweitens sollten Unternehmen die internationalen Verpflichtungen der Gaststaaten berücksichtigen (vgl. *Leitsätze*, Kapitel II, Ziffer 2; Hamm 2001a: 165).⁵² Kapitel IV nennt als Bezugspunkt für gutes Verhalten das geltende Recht; die Erläuterungen im dritten Teil verdeutlichen, dass Unternehmen dadurch nationalen, subnationalen und supranationalen Rechtsvorschriften unterliegen (vgl. *Leitsätze*, Kapitel IV; *Erläuterungen zu den Leitsätzen*, Ziffer 19).

In den Erläuterungen werden generell eine Vielzahl von völkerrechtlichen Verträgen und anderen Standards genannt, die den umfassenden Rahmen für verantwortungsvolles unternehmerisches Verhalten aufspannen und präzisieren (vgl. Hamm 2002: 193).⁵³ Der Wert der Einbeziehung dieser Standards durch Nennung in den Erläuterungen wird jedoch durch den Status dieses Teils des Dokuments als außenstehende Interpretationshilfe gemindert (vgl. Oldenziel 2005: 9, vgl. Gaag 2004b: 175).

⁵² Zu dieser Bestimmung und dem Zusammenhang der beiden Elemente in der Klausel schreibt Kline auch kritisch: „This specific reference to human rights reflects the international community's increased concern with such issues. Rather than mirroring the negative admonition to abstain from improper political activities, the provision calls on TNCs to 'respect' human rights. While this standard certainly includes the negative notion that TNCs should not violate human rights, 'respect' might also encompass positive actions to support or promote such rights. Nevertheless, the provision still couches the human rights standard in the context of the host nation's international commitments, raising potential questions about whether and when international standards constitute national obligations“ (Kline 2003: 5).

⁵³ Tabelle IV im Anhang dieser Arbeit gibt einen Überblick hinsichtlich der einzelnen Bezüge auf multilaterale Standards in den Kapiteln.

Betrachtet man den Inhalt der Leitsätze, so lässt sich gegenüber der ursprünglichen Version feststellen, dass der Regulierungsgegenstand nach der Überprüfung 2000 nicht mehr schwerpunktmäßig das Verhältnis zwischen multinationalen Unternehmen und Gaststaaten umfasst. Vielmehr thematisieren die Leitsätze in ihrer neuen Form das Verhältnis der Unternehmen zu ihren Arbeitnehmern, Geschäftspartnern, Lieferanten, Zulieferern, Kunden, Verbrauchern und der Umwelt (vgl. Murray 2001: 265f, Tully 2001: 396f). Mit dieser Schwerpunktverschiebung, Murray spricht von einem „*significant shift in the subject matter of regulation when the original Guidelines are compared to those created in 2000*“ (Murray 2001: 256), wird dem neuen vorherrschenden Unternehmenstypus Rechnung getragen, welcher seit dem Prozess der Globalisierung, wie in Kapitel 2 bereits erwähnt, für viele Branchen der internationalen Weltwirtschaft inzwischen prägend ist. Eine weitere Neuerung in den Leitsätzen stellt die Einbeziehung von Konzepten der Selbstregulierung des Privatsektors, beispielsweise durch die Bezüge zu Managementsystemen im Umwelt- oder Korruptionskapitel, dar. Aufgrund der Übernahme privatwirtschaftlicher Selbstregulierungssysteme, die häufig im Wechselspiel zwischen Unternehmen und Zivilgesellschaft entstanden waren, bezeichnet man die Leitsätze auch als „*Mischform aus zwischenstaatlichen Regeln und unternehmensbasierten Ansätzen*“ (GTZ 2004: 4).

Unter allen im Jahre 2000 vorgenommenen Änderungen kommt der Integration aller Kernarbeitsnormen in das Kapitel zu Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern eine besondere Bedeutung zu (vgl. Blanpain/Colucci 2004: 20). Waren in der ursprünglichen Version der Leitsätze bereits Garantien zur Vereinigungsfreiheit und Kollektivverhandlungen verankert, so kamen mit den Vorschriften zur Abschaffung der Kinder- und Zwangsarbeit und dem Diskriminierungsverbot Normen hinzu, die den Ende der 1990er Jahre entstandenen internationalen Konsens über die soziale Dimension der Globalisierung widerspiegeln (vgl. Wilkie 2004: 294, Klinkenberg 2002: 428).⁵⁴ Durch die Übernahme der Standards hinsichtlich multinationaler Unternehmen als Regelungsadressaten - *komplementär* zur im Rahmen der ILO etablierten Pflicht der Staaten - wird ihr allgemeingültiger Inhalt erneut

⁵⁴ Der Prozess, der auf internationaler Ebene zu diesem Konsens führte, begann 1995 auf dem Weltsozialgipfel in Kopenhagen, auf welchem die internationale Gemeinschaft einen „*Mindestsozialsockel*“ (Hansenne 1998: 3), bestehend aus einer Gruppe von vier grundlegenden Arbeitnehmernormen, definierte und ein dazugehöriges Aktionsprogramm zur Umsetzung verabschiedete. Die Verbindlichkeit dieser Arbeitsnormen wurde 1998 durch die Verabschiedung der *ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit* bestärkt (vgl. Tapiola 2000: 11ff, Weltkommission für die soziale Dimension der Globalisierung 2004: 100ff). In dieser Erklärung verpflichteten sich die Mitgliedsstaaten der ILO, alleine aufgrund der Mitgliedschaft in der Organisation, die Kernarbeitsnormen einzuhalten, zu fördern, und zu verwirklichen. Dies gilt laut der Erklärung unabhängig davon, ob die relevanten Übereinkommen zu den Inhalten der Kernarbeitsnormen von den betreffenden Staaten ratifiziert wurden oder nicht (vgl. ILO 1998, Senghaas-Knobloch 1999: 38f, Maupain 2000: 388).

bekräftigt, was ein nicht zu unterschätzender Schritt zur Ausgestaltung eines allgemein akzeptierten sozialen Mindestniveaus darstellt.⁵⁵

Abschließend betrachtet lässt sich über den Inhalt der Verhaltensvorschriften sagen, dass in den Leitsätzen ein breites Spektrum der Kritik an der Geschäftstätigkeit multinationaler Unternehmen aufgenommen wird. Für die skizzierten Themenbereiche werden in einigen Bestimmungen präzise, überwiegend aber eher vage formulierte Anleitungen zu gutem Geschäftsverhalten gegeben (vgl. Klinkenberg 2002: 432). Obwohl die Leitsätze sehr umfassend auf „concerns of ordinary citizens about globalisation“ (OECD 2000d) eingehen, bleibt hier zu erwähnen, welche weitergehenden Forderungen es bezüglich der inhaltlichen Bestimmungen der Leitsätze im Rahmen der Revision 2000 noch gab, die jedoch keinen Eingang in das Regelwerk gefunden haben. Zu nennen sind hier beispielsweise Bestimmungen zur Arbeitszeit und Überstunden, zur Ausgestaltung von Arbeitsverträgen oder zu einem existenzsichernden Lohn (vgl. Oldenziel 2005: 8, Tully 2001: 404).

4.2 Reichweite der Normen und Standards

Die in den zehn Kapiteln festgeschriebenen Verhaltensempfehlungen für multinationale Unternehmen entfalten eine große, aber streng genommen keine globale Reichweite. Im ersten Kapitel wird zum Geltungsbereich der Empfehlungen ausgeführt: „Die Teilnehmerstaaten halten die auf ihrem Hoheitsgebiet operierenden Unternehmen dazu an, die *Leitsätze* überall dort, wo sie ihre Geschäftstätigkeit ausüben, unter Berücksichtigung der besonderen Gegebenheiten des jeweiligen Gastlands zu beachten“ (*Leitsätze*, Kapitel I, Ziffer 2). Damit sind Unternehmen und alle Unternehmensteile erfasst, auch wenn die Geschäftstätigkeit außerhalb der OECD oder der Teilnehmerstaaten stattfindet. In diesem Zusammenhang ist jedoch zu verdeutlichen: „The only situation in which the Guidelines would not apply is if the company is neither headquartered nor has operations in any endorsing country“ (Freeman 2003: 8). Nicht erfasst sind somit Aktivitäten von Unternehmen, die ihren Ursprung in Nichtteilnehmerstaaten, wie beispielsweise China, Malaysia, Russland oder Indien haben.

⁵⁵ „We should remember that taking instruments designed to bind states and using them to attempt to bind firms is not a negligible step“ (Murray 2002: 41). Oder wie die zitierte Autorin an anderer Stelle schreibt: „[...] The OECD guidelines provide a significant boost to the standing of the ILO and the universal status of the core standards“ (Murray 2001: 269). Von besonderer Bedeutung dabei ist, dass die Leitsätze gemeinsame Wertvorstellungen der Teilnehmerstaaten an den Privatsektor darstellen, wobei die im Regelwerk enthaltenen unternehmerischen Verhaltensempfehlungen von einigen OCED-Staaten stammen, die zum Teil selbst die relevanten ILO-Übereinkommen nicht ratifiziert haben (vgl. Köpke/Röhr 2003: 46). Zu nennen sind hier beispielsweise die USA, welche bisher nur zwei der acht Übereinkommen zu den Kernarbeitsnormen ratifiziert haben. Zum Zeitpunkt der Revision der Leitsätze im Juni 2000 hatten insgesamt nur acht der 30 OECD-Mitgliedsstaaten alle acht Übereinkommen ratifiziert, heute beläuft sich diese Zahl auf 20 Länder (vgl. ILO 2005).

Auf die derzeitigen 39 Teilnehmerstaaten der Leitsätze entfallen allerdings, wie bereits erwähnt, mehr als 85 % der weltweiten auswärtigen Direktinvestitionsströme (vgl. Cohn 2003: 355, OECD 2003a: 44, APPG 2005: 9). Es kann von einem recht großen Wirkungsbereich der Leitsätze gesprochen werden, da auch die meisten multinationalen Unternehmen ihren Firmensitz in OECD-Ländern haben. 98 der größten hundert Unternehmen, welche die UNCTAD in ihrem Investitionsbericht 2004 zählt, werden beispielsweise durch die Bestimmungen in den Leitsätzen erfasst (vgl. UNCTAD 2004: 276ff, Gordon 2004: 3).⁵⁶

Die generelle Einbeziehung der Zulieferkette in den Verantwortungsbereich der Unternehmen durch die Klausel II, 10 der Leitsätze ist ein zusätzliches Element, welches die nahezu weltweite Gültigkeit der Bestimmungen unterstreicht. „The OECD Guidelines refer particularly to suppliers and sub-contractors, that is, parties up the supply chain. This reflects the logic that some companies may be in a commercial position to encourage some direct suppliers and sub-contractors“ (BIAC 2002: 83). Für die unternehmerische Verantwortung entlang der Zulieferkette wird in der Klausel II, 10 allerdings mit dem Einschub „wo praktikabel“ (*Leitsätze*, Kapitel II, Ziffer 10) bereits eingeräumt, dass der Reichweite der diesbezüglichen unternehmerischen Verantwortung Grenzen gesetzt sein können. In den Erläuterungen der Leitsätze wird ebenso auf diesen Aspekt eingegangen, dort heißt es, „dass der Fähigkeit der Unternehmen, Einfluss auf das Verhalten ihrer Geschäftspartner auszuüben, in der Praxis Grenzen gesetzt sind“ (*Erläuterungen zu den Leitsätzen*, Ziffer 10).⁵⁷

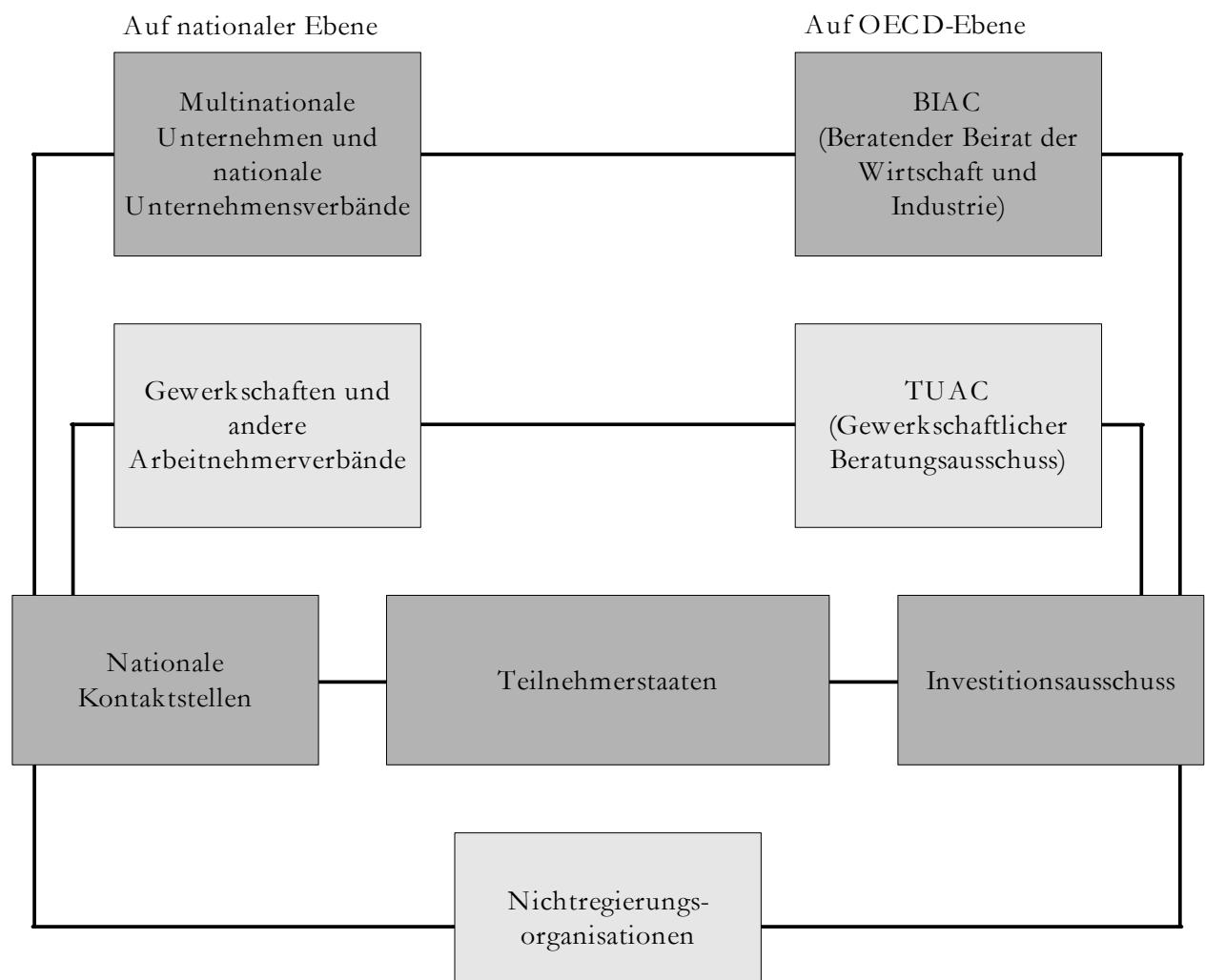
⁵⁶ Die UNCTAD-Liste der „Top 100“-Unternehmen enthält die weltweit größten multinationalen Unternehmen (ohne Bank- und Finanzinstitutionen) nach Auslandsvermögen. Anzumerken ist, dass die Leitsätze neben den großen Unternehmen auch für kleine und mittlere international agierende Firmen gelten (vgl. *Leitsätze*, Kapitel I, Ziffer 5; Blanpain/Colucci 2004: 121). Dies ist insofern wichtig, da Firmen dieser Größe inzwischen vermehrt globalisierte Wirtschaftsstrukturen aufweisen (vgl. Delbrück/Wolfrum 2002: 249).

⁵⁷ Hierzu heißt es weiter: „Wo diese Grenzen genau verlaufen, hängt von sektor-, unternehmens- und produktspezifischen Merkmalen ab, wie der Zahl der Zulieferer bzw. sonstigen Geschäftspartner, der Struktur und Komplexität der Zulieferkette sowie der Marktstellung des Unternehmens im Verhältnis zu seinen Zulieferern oder sonstigen Geschäftspartnern. Der Einfluss, den die Unternehmen auf ihre Zulieferer bzw. Geschäftspartner haben, beschränkt sich normalerweise auf die Kategorie der von ihnen erzeugten Produkte bzw. Dienstleistungen, erstreckt sich also nicht auf das gesamte Spektrum der Aktivitäten dieser Zulieferer bzw. Geschäftspartner. Der Spielraum für die Einflussnahme auf die Geschäftspartner und die Zulieferkette ist mithin nicht immer gleich groß. [...] Soweit eine direkte Beeinflussung der Geschäftspartner nicht möglich ist, könnte das angestrebte Ziel durch die Verbreitung allgemeiner Erklärungen über die Unternehmenspolitik bzw. durch die Mitgliedschaft in Unternehmensverbänden erreicht werden, in deren Rahmen die Geschäftspartner zur Anwendung von Unternehmensgrundsätzen angehalten werden, die mit den *Leitsätzen* zu vereinbaren sind“ (*Erläuterungen zu den Leitsätzen*, Ziffer 10).

4.3 Der Umsetzungsprozess der Leitsätze: 'Follow-up' auf mehreren Ebenen

Im rechtlich verbindlichen *OECD-Ratsbeschluss* verpflichten sich die Teilnehmerstaaten in ihren Ländern zur Einrichtung von Nationalen Kontaktstellen, denen die Aufgabe zukommt, die Umsetzung der Leitsätze zu fördern. Auf Ebene der OECD ist der bereits erwähnte Investitionsausschuss das zuständige Gremium für die Überwachung und Implementierung der Leitsätze. Die Aufgaben und die Funktion dieser beiden Institutionen sind in den *Verfahrenstechnischen Anleitungen* der Leitsätze festgeschrieben, die, wie bereits erwähnt, Teil des rechtverbindlichen *OECD-Ratsbeschlusses* sind, und welche durch die *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren* ergänzt werden (vgl. Wilkie 2004: 295f). Das nachstehende Schaubild stellt zunächst eine Übersicht der mit der Umsetzung der Leitsätze befassten Akteure dar, deren einzelne Funktion in den folgenden Abhandlungen erläutert werden sollen.

Schaubild 1: Mit der Umsetzung der Leitsätze befasste Akteure



Quelle: OECD 2004b: 87.

4.3.1 Die Aufgabenteilung zur Umsetzung der Leitsätze

Beginnend mit dem Investitionsausschuss ist festzuhalten, dass dieser für alle generellen Belange, welche die Erklärung und die Leitsätze betreffen, zuständig ist. Das Mandat des Investitionsausschusses umfasst folgende Aufgaben: Erstens die Bearbeitung von Anfragen der Teilnehmerländer zu spezifischen oder allgemeinen Aspekten der Leitsätze; zweitens die Organisation von Treffen zum Meinungsaustausch zwischen den teilnehmenden Regierungen, BIAC, TUAC und einzelnen Unternehmen; drittens die Klärung und Interpretation der Leitsätze bei strittigen Fragen. Viertens obliegt dem Gremium die Federführung bei der Vorbereitung und Überwachung des Revisionsprozesses des Instruments. Außerdem ist der Investitionsausschuss für Kontakte und Konsultationen mit Nichtteilnehmerstaaten zuständig (vgl. *Ratsbeschluss*, Ziffer II; OECD 2005b: 7; Blanpain/Colucci 2004: 61f). Die durch das Mandat aufgetragenen Zuständigkeiten des Ausschusses lassen sich insgesamt folgendermaßen charakterisieren: „The work produced [...] may [...] be seen (with a little imagination, if not hyperbole) as combining the attributes of judicial (or arbitral) decisions, authorised commentary and amendment (or revision)“ (Fatouros 1999: 11). Insgesamt betrachtet fungiert der Investitionsausschuss als Motor für die Weiterentwicklung des Instruments, als „the forum *par excellence* in which Member Governments have the opportunity to exchange views on all matters related to the Guidelines and the experience gained in their application“ (Colucci 2000: 279).⁵⁸

Den Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerstaaten kommt auf nationaler Ebene die Rolle eines „key vehicle for encouraging implementation of the guidelines“ (Wilkie 2004: 296) zu. Unter der Federführung der jeweiligen Regierung ist es die Aufgabe dieser Gremien, „die Umsetzung der Leitsätze zu fördern, Anfragen zu beantworten sowie mit den beteiligten Parteien alle Fragen zu erörtern, die unter die Leitsätze fallen, um so zur Lösung der auf diesem Gebiet möglicherweise auftretenden Probleme beizutragen“ (*Ratsbeschluss*, Ziffer I). Den Nationalen Kontaktstellen kommt folglich die Aufgabe zu, als nationales Informationszentrum Öffentlichkeits- und Aufklärungsarbeit bezüglich der Leitsätze zu leisten, wobei sie in ihrer Tätigkeit sicherstellen sollen, dass die Vertreter der Wirtschaft in ihrem Land wie auch andere Parteien „die Leitsätze in vollem Umfang kennen und richtig auszulegen imstande sind“ (OECD 2001c: 6).

⁵⁸ Der Investitionsausschuss veranstaltet im Rahmen seines Mandats beispielsweise seit 2000 jährliche Runde Tische, welche jeweils einen speziellen Themenschwerpunkt hinsichtlich der Umsetzung der Leitsätze thematisieren. 2000 stand eine Debatte zu verschiedenen globalen Instrumenten der Unternehmensverantwortung im Mittelpunkt, 2002 die Thematik der Zulieferketten, 2003 Korruptionsbekämpfung, 2004 Umweltbelange (vgl. OECD 2001b, 2002b, 2003b, 2004b).

Zur effektiven Anwendung der Leitsätze sollen die Nationalen Kontaktstellen mit Inlands- und Auslandsinvestoren, Arbeitnehmerorganisationen, NGOs und anderen interessierten Parteien zusammenarbeiten (vgl. *Verfahrenstechnische Anleitungen*, Ziffer I; TUAC et al. 2004: 9). Bei Streitfragen bezüglich der Leitsätze dienen die Nationalen Kontaktstellen als Diskussionsforum. In ihrer Funktion als „Beratungs- und nationale Clearingstelle“ (Köpke/Röhr 2003: 47) bieten sie den betreffenden Parteien ihre Vermittlerdienste zur Lösung anstehender konkreter Probleme an (vgl. Oldenziel 2000: 12; Blanpain/Colucci 2004: 60). Die Nationalen Kontaktstellen sollen im Rahmen ihres Mandats nach den vier Schlüsselkriterien der Sichtbarkeit, Zugänglichkeit, Transparenz und Rechenschaftspflicht arbeiten. Alle Nationalen Kontaktstellen müssen dem Investitionsausschuss einen jährlichen Rechenschaftsbericht über ihre Tätigkeiten vorgelegen, welcher ebenfalls jährlich auf einem Treffen der Nationalen Kontaktstellen erörtert wird (vgl. *Verfahrenstechnische Anleitungen*, Ziffer I, D-1; *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer I, 8). Was die Organisation der Nationalen Kontaktstellen betrifft, so besitzen die Teilnehmerstaaten einen gewissen Spielraum, dass heißt, dass die OECD keine strikten Vorgaben zu Struktur, Zusammensetzung oder Ausstattung der Nationalen Kontaktstellen macht, außer, dass das Gremium bei einer Regierungsinstanz anzusiedeln ist (vgl. *Verfahrenstechnische Anleitungen*, Ziffer I, A-1; *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer I, 9). Die genannten vier Schlüsselkriterien sollen in diesem Zusammenhang die funktionelle Äquivalenz auch bei unterschiedlichem Aufbau der Stellen in den Teilnehmerstaaten garantieren (vgl. *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer I, 8).⁵⁹

Die Rolle von BIAC und TUAC im Umsetzungsverfahren der Leitsätze umfasst ihr Recht, bei den Nationalen Kontaktstellen und beim Investitionsausschuss Konsultationen über anstehende Fragen zu ersuchen, und bei allen Verhandlungen beteiligt zu werden. NGOs sind ebenfalls berechtigt, im Rahmen des Überprüfungsverfahrens Eingaben über Streitfragen bei den Nationalen Kontaktstellen, nicht jedoch direkt beim Investitionsausschuss, zu machen (vgl. OECD 2001c: 6f). Nachstehende Tabelle gibt einen groben Überblick über die Aufgabenverteilung bei der Anwendung der Leitsätze.

⁵⁹ Die meisten Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerstaaten sind beim jeweiligen Wirtschafts- oder Finanzministerium angesiedelt. Neben der Unterstellung unter ein Ministerium existieren auch interministerielle Nationale Kontaktstellen. In einigen Teilnehmerstaaten der Leitsätze gibt es Stellen mit drei- oder viergliedrigem Aufbau, das heißt, dass neben Regierungsvertretern Repräsentanten der Gewerkschaften, Unternehmensverbände und auch der NGOs Mitglieder des Gremiums sind. Andere Nationale Kontaktstellen beziehen die Sozialpartner und NGOs in Arbeitskreisen beratend ein. In Südkorea und Belgien sind darüber hinaus auch Landesregierungen und regionale Behörden in den Nationalen Kontaktstellen vertreten (vgl. Friends of the Earth Netherlands/BUND/Germanwatch 2003: 7, Heydenreich 2004a: 42). Einen genauen Überblick über den Aufbau der Nationalen Kontaktstellen in den einzelnen Teilnehmerländern gibt Tabelle III im Anhang.

Tabelle 2: Die Aufgabenverteilung bei Anwendung der Leitsätze

Teilnehmerstaaten	Nationale Kontaktstellen (NKS)	Investitionsausschuss (IC)
<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Leitsätze und deren wirksame Anwendung • Regierungen halten die auf ihrem Hoheitsgebiet operierenden Unternehmen an, die Leitsätze zu beachten • Institutionalisierung von Prüfungs- und Konsultationsverfahren 	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung der Leitsätze und deren wirksame Anwendung • Informationszentrum, Öffentlichkeits- und Aufklärungsarbeit bezüglich der Leitsätze • Anwendung der Leitsätze in besonderen Fällen, d.h. Diskussionsforum für betroffene Parteien bei Beschwerden • Moderatorenfunktion und Vermittlerdienste zur Lösung einer Beschwerde • Berichterstattungspflicht an Investitionsausschuss 	<ul style="list-style-type: none"> • Auslegung der Leitsätze sowie Überwachung ihrer Wirksamkeit, Federführung hinsichtlich der Revision des Instruments • Koordination und Moderation des Meinungsaustauschs zwischen den Teilnehmerstaaten und den Nationalen Kontaktstellen • Regelmäßige Veranstaltung von Tagungen und Diskussionsforen unter Einbeziehung der Sozialpartner und NGOs

Quelle: Eigene Darstellung.

4.3.2 Das Beschwerdeverfahren: Die Anwendung der Leitsätze in besonderen Fällen

Das Umsetzungsverfahren der Leitsätze sieht bei Beschwerden, die von der OECD offiziell als besondere Fälle (‘specific instances’) tituliert werden, einen institutionellen Verfahrensmechanismus vor, welcher der Behandlung der Eingaben hinsichtlich der vermeintlichen Verletzung der Bestimmungen durch den Privatsektor dient. Jede interessierte Partei, die glaubt, dass ein Unternehmen mit seiner Geschäftstätigkeit nicht in Einklang mit den Leitsätzen steht, kann sich an eine Nationale Kontaktstelle wenden. Damit steht das Beschwerdeverfahren über angebliches unternehmerisches Fehlverhalten bei diesen Stellen neben den Regierungen, BIAC und TUAC beispielsweise auch interessierten NGOs oder Einzelpersonen offen (vgl. Gaag 2004b: 176).⁶⁰

Für die Zuständigkeit der jeweiligen Nationalen Kontaktstellen gilt: „If the violation has occurred in a country that has adhered to the Guidelines, the case should be raised with the NCP of that country. If, on the other hand, the problem has arisen in a non-adhering country, the case has to be submitted to the NCP in the country where the company is headquartered. Thus, if a French company was believed to infringe the Guidelines in a non-adhering country such as Malaysia, the case would have to be filed with the French NCP. If it was a Japanese company breaking the Guidelines in its operations in Malaysia, the case would have to be presented to the NCP of Japan“ (Nilsson 2005a: 11, vgl. Freeman 2003: 11).

Ist eine Beschwerde eingereicht, so beginnt ein zweistufiges Prüfungsverfahren, das mit einer ersten Evaluierung der Zulässigkeit des Falles beginnt. Dabei prüft die Nationale Kontaktstelle, „ob die aufgeworfene Frage eine eingehendere Prüfung rechtfertigt“ und „in gutem Glauben vorgebracht wurde“ (*Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer I, 14). Als Kriterien gelten dabei beispielsweise die Identität des Beschwerdeführers, der materielle Gehalt der Begründung, die Relevanz der geltenden Gesetze oder die Art und Weise, in der ähnliche Angelegenheiten auf nationaler oder internationaler Ebene bislang behandelt wurden (vgl. *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer I, 14).

Falls die Beschwerde diese erste Hürde nimmt, beginnt die eingehende Prüfung der Streitfrage, indem die Nationale Kontaktstelle ihre Dienste zur Vermittlung einer Konfliktlösung anbietet. „Die nationalen Kontaktstellen werden im Rahmen der von ihnen angebotenen Vermittlerdienste, und sofern dies für die zu lösenden Fragen zweckdienlich ist, außergerichtliche auf einvernehmliche Lösungen abzielende Verfahren, wie z.B. Vermittlungs- und Schlichtungsverfahren, vorschlagen und den Zugang zu solchen Verfahren erleichtern, um zur

⁶⁰ „The language of ‘interested parties’ [allows] more parties than only ‘affected parties’ (those that can demonstrate being directly affected by breaches) to enter cases. This opens up the route for NGOs to submit cases on behalf of affected communities, or when breaches are identified without there being a directly affected party“ (Gaag 2004a: 3, eigene Ergänzung).

Lösung der anstehenden Probleme beizutragen“ (*Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer I, 17). Alle beteiligten Parteien eines Falles, der Beschwerdeführer und das betroffene Unternehmen, werden in diesem Schritt des Verfahrens konsultiert, wobei die Nationalen Kontaktstellen als eine Art „referees for multi-stakeholder discussions“ (Gordon 2004: 2f) gemeinsame Treffen zwischen allen Betroffenen organisieren können. Abhängig vom konkreten Fall können die Nationalen Kontaktstellen auch andere Nationale Kontaktstellen, Botschaften, Behörden oder einschlägige Experten in die Verhandlungen einbeziehen. Kommt es im Verlauf der Vermittlungsbemühungen der betreffenden Nationalen Kontaktstelle zu keiner Einigung zwischen den Parteien über die vorliegenden strittigen Fragen, so muss die Nationale Kontaktstelle eine diesbezügliche Erklärung veröffentlichen. Diese Erklärung kann Empfehlungen zur Anwendung der Leitsätze an die betroffenen Unternehmen enthalten (vgl. *Verfahrenstechnische Anleitungen*, Ziffer I, C-3; TUAC et al. 2004: 10). „In considering a complaint, a NCP will be able to review whether or not the behaviour of the parties concerned is in conformity with the 'OECD Guidelines'. If such is not the case, the NCP may come to the conclusion that the 'OECD Guidelines' have been infringed and may suggest possible solutions aiming at correcting the aberrant behaviour“ (Eyk 1995: 167). Zur potenziellen Berechtigung der Urteilsfindung über ein vorliegendes beklagtes Firmenverhalten im Rahmen des Mandats der Nationalen Kontaktstellen schreibt ein von der britischen Nationalen Kontaktstelle herausgegebenes Handbuch: „There are provisions in the Guidelines for NCPs to make recommendations to enterprises and to issue a public statement on a particular business' behaviour in relation to the Guidelines. Also, national governments remain free, as part of their normal domestic political function, to name companies which they feel have behaved inappropriately“ (British Department of Trade and Industry 2001: 15).

Obwohl die Nationalen Kontaktstellen generell nach dem Prinzip der Transparenz arbeiten sollten, können ihre Mediationsbemühungen in der zweiten Phase der eingehenden Prüfung des Falles vertraulich bleiben, sensible Unternehmensdaten oder sonstige ausgetauschte Informationen genießen gegebenenfalls Schutz. Endet ein Vermittlungsverfahren ohne Einigung der Parteien, so steht es den Betroffenen jedoch frei, sich zu den diskutierten Fragen zu äußern. Die während des Verfahrens übermittelten Stellungnahmen und Informationen können jedoch nur mit Zustimmung der betreffenden Parteien veröffentlicht werden. Theoretisch besteht die Möglichkeit für Nationale Kontaktstellen, alle Informationen über einen Fall gegenüber der Öffentlichkeit zurückzuhalten, falls dies der wirksamen Umsetzung der Leitsätze dient. Diese spezielle Regelung geht auf die Bestimmung C-4b) in den *Verfahrenstechnischen Anleitungen* zurück (vgl. Freeman 2003: 14f, TUAC et al. 2004: 11).

Die Rolle des Investitionsausschusses im Rahmen des Beschwerdeverfahrens besteht darin, dass dieser für die höchstinstanzliche Auslegung der Leitsätze auf multilateraler Ebene zuständig ist. Der Ausschuss prüft begründete Anträge eines Teilnehmerstaates oder der beiden beratenden Ausschüsse BIAC und TUAC, hinsichtlich der Frage, „ob eine nationale Kontaktstelle die Anwendung der Leitsätze in besonderen Fällen korrekt ausgelegt hat“ (*Verfahrenstechnische Anleitungen*, Ziffer II, 3c)) und dabei ihren vorgeschriebenen Aufgaben nachkam (vgl. *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer II, 26). Ebenso nimmt der Ausschuss bei Bedarf und auf Ersuchen der Nationalen Kontaktstellen oder seitens der Verbände BIAC und TUAC Interpretationen der inhaltlichen Bestimmungen der Leitsätze vor. Im Prozedere einer Beschwerde oder Eingabe ist es jedoch vorgesehen, dass zunächst die zuständige Nationale Kontaktstelle mit der Erörterung des Falles beauftragt wird. Diese versucht unter Berücksichtigung der Standpunkte aller beteiligten Parteien, eine Lösung der Streitfrage auf nationaler Ebene herbeizuführen.⁶¹ Wenn keine Lösung erreicht werden kann oder „irgendwelche Zweifel oder Meinungsverschiedenheiten“ (OECD 2001c: 8) an der Auslegung der Leitsätze unter den jeweiligen Umständen bestehen, kann der Ausschuss um Orientierungshilfe und Klärung bezüglich der Angelegenheit gebeten werden (vgl. Salzman 2000: 790, Gaag 2004b: 177). „The purpose of the clarification is to provide additional information about whether and how the Guidelines apply to a particular business situation. In other words, it uses a particular case to clarify the meaning of a provision in the Guidelines and how it should be applied in the future“ (Blanpain/Colucci 2004: 65).

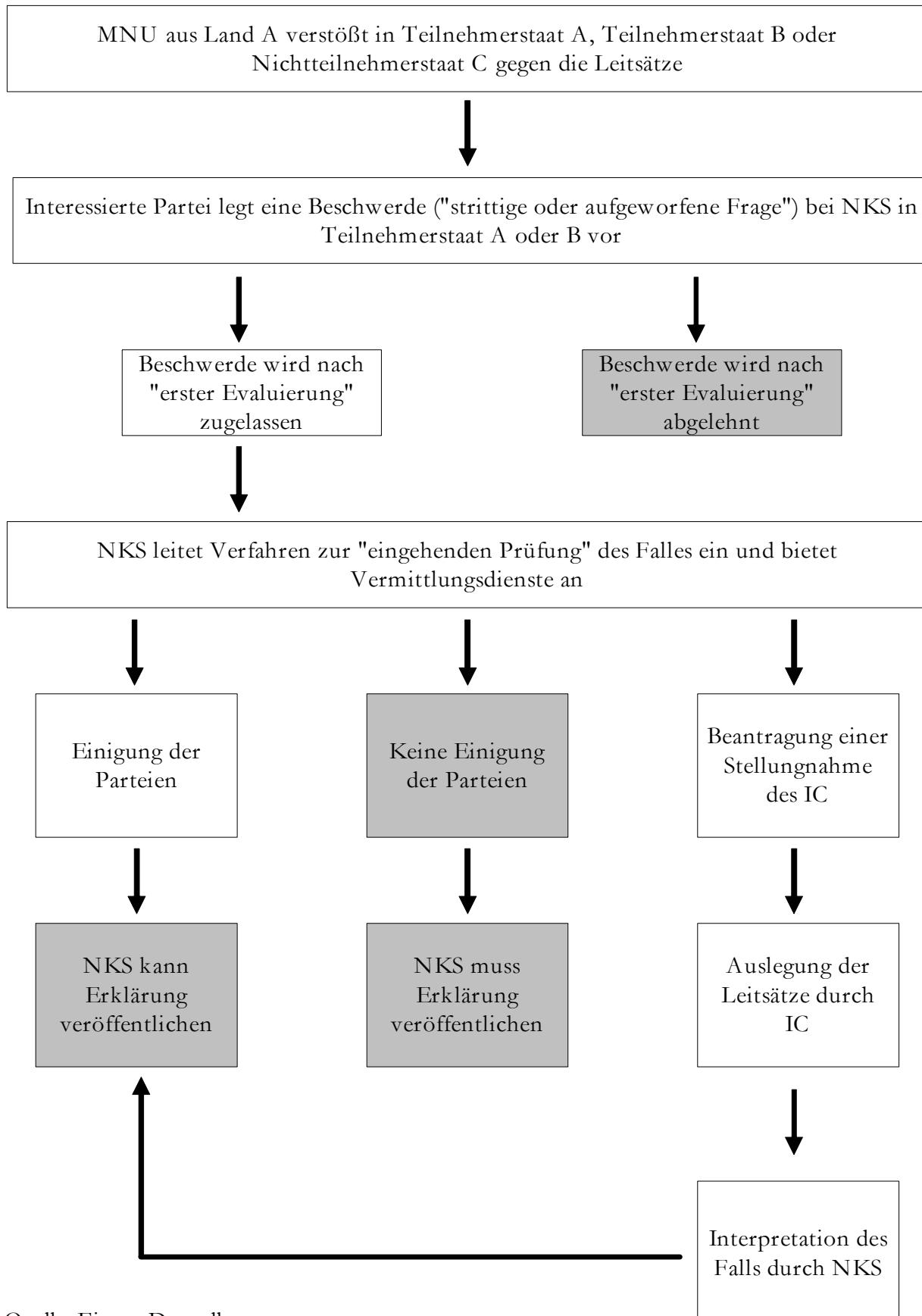
Im Rahmen einer Interpretation berät sich der Investitionsausschuss mit BIAC und TUAC oder anderen Sachverständigen. Auch die betroffenen Unternehmen erhalten „auf Wunsch Gelegenheit, ihre Meinung zu sie interessierenden Fragen in Zusammenhang mit den Leitsätzen darzulegen. Sie sind also insoweit als deren Adressaten an ihrer Auslegung beteiligt“ (Klinkenberg 2002: 431).⁶² Die am Ende dieses Prozesses stehende Auslegung durch den Ausschuss enthält allerdings keine konkrete Beurteilung über das Verhalten des betroffenen Unternehmens, auch ist es dem Gremium offiziell nicht erlaubt, den Namen der Firma in einem Statement zu nennen (vgl. *Ratsbeschluss*, Ziffer II, 4). „Clarifications are [...] general and hypothetical explanatory statements, which do not accept or reject the truth of any given factual situation and do not pass judgement on anybody's conduct“ (Murray 1997).

⁶¹ „Matters relating to the application and implementation of the Guidelines are regulated in the first place at national level. [...] It is only when national channels are exhausted that the problems should be brought to the Committee on International Investment and Multinational Enterprises“ (Colucci 2000: 278f). Man spricht deshalb im Vergleich zur früheren Version der Leitsätze auch von einer Dezentralisierung hinsichtlich des Beschwerde- und Umsetzungsverfahrens (vgl. Wilkie 2004: 296, OECD 2001c: 6f, Blanpain/Colucci 2004: 60).

⁶² Der Ausschuss kann jedoch kein Unternehmen zwingen, eine Stellungnahme zu den Vorwürfen abzugeben, oder vor dem Gremium zu erscheinen (vgl. Blanpain 1980: 153).

Es handelt sich zwar um einen formellen Prozess, jedoch nicht um ein gerichtsähnliches Verfahren. Dem Investitionsausschuss ist es aufgrund des nicht rechtsverbindlichen Charakters der Leitsätze verboten, „als juristisches oder quasi-juristisches Organ zu fungieren“ (*Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer II, 23; vgl. Salzman 2000: 790f; International Council on Human Rights Policy 2002: 100f). Die Klärungen durch den Investitionsausschuss sollen hauptsächlich garantieren, dass es in den Teilnehmerstaaten zu einer kohärenten Interpretation der Leitsätze kommt (vgl. *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer II, 27). „To prevent variations in the meaning of the Guidelines provisions is an underlying rationale for CIME clarifications. Where there is any doubt or where there are divergent views, the matter should be brought to the attention of the CIME before the NCP gives a final answer. Final responsibility for clarifications lies with the CIME, but it relies on the National Contact Points to ensure as far as possible the meaning of the Guidelines is clear in each national context“ (Blanpain/Colucci 2004: 73). Das Recht, durch die Anrufung des Investitionsausschusses eine Klärung der Leitsätze auf OECD-Ebene herbeizuführen steht - wie bereits in den obigen Ausführungen erwähnt - den Regierungen der Teilnehmerstaaten bzw. den Nationalen Kontaktstellen und den Verbänden BIAC und TUAC zu. Im Gegensatz zu Eingaben bei Nationalen Kontaktstellen besitzen NGOs jedoch keinen offiziellen Status für eine solche Bitte um Klärung beim Investitionsausschuss (vgl. OECD 2001c: 8, Gaag 2004b: 177). Anzumerken bleibt, dass die Entscheidungen der Nationalen Kontaktstellen und des Investitionsausschusses analog zum nicht rechtsverbindlichen Empfehlungscharakter der Leitsätze nicht per se gegenüber den Parteien durchsetzbar sind. Bei dem Beschwerdeverfahren im Rahmen der Leitsätze handelt es sich demnach um eine Art „soft dispute resolution process“ (Chinkin 2000: 40), da die einvernehmliche Lösung eines Konflikts zwischen den Parteien im Mittelpunkt steht. Die Verhängung von Sanktionen bei festgestellten Verstößen gegen die Leitsätze ist nicht vorgesehen. „In essence, ‘specific instances’ provide for what can be thought of as soft whistle-blowing facility. Any interested party -- typically an NGO or labour union -- may call alleged non-observance by companies of the Guidelines recommendations to the attention of a National Contact Point. However companies cannot be forced to participate in this process nor are any formal sanctions provided for. The spirit of the Guidelines is not one of punishment or retribution“ (Gordon 2002: 3f). Zusammenfassend lässt sich sagen, dass mit den institutionellen Vorkehrungen zur Umsetzung der Leitsätze unter Beteiligung des Investitionsausschusses, der Nationalen Kontaktstellen, der Verbände BIAC, TUAC sowie der NGOs ein Überwachungsmechanismus geschaffen wurde, welcher auf mehreren Ebenen die Umsetzung der Leitsätze unterstützen soll. Das nachstehende Schaubild verdeutlicht das seit der Revision 2000 geltende Beschwerdeverfahren im Rahmen der Leitsätze.

Schaubild 2: Das Beschwerdeverfahren der Leitsätze



Quelle: Eigene Darstellung.

4.4 Der Rechtsstatus der Leitsätze

Die Leitsätze haben Empfehlungscharakter und enthalten für Unternehmen nicht rechtlich sanktionierte, freiwillig zu befolgende Sollensnormen. Wie bereits in den vorhergehenden Abschnitten erläutert, ist der Umsetzungsprozess zu den Leitsätzen und die Errichtung von Nationalen Kontaktstellen für die teilnehmenden Regierungen aufgrund des OECD-Ratsbeschlusses jedoch verbindlich. Für die Frage nach jeder etwaigen Wirkung der Leitsätze, konkret also, ob das Regelwerk tatsächlich so unverbindlich ist, wie es auf den ersten Blick scheint, kommt man nicht umhin, die generellen Folgewirkungen eines solchen „Zebra Code“ (Baade 1980a: 14) erstens für die Teilnehmerstaaten sowie zweitens für die multinationalen Unternehmen als Regelungsadressaten genauer zu untersuchen. Als Ausgangspunkt lässt sich zunächst festhalten, dass die rechtliche Wirkung und Bedeutung von unverbindlichen Verhaltenskodizes wie den Leitsätzen generell mit Meinungsverschiedenheiten verbunden und in der Literatur umstritten sind (vgl. Hummer 2004: 237).

Betrachtet man erstens die Verpflichtungen, die den Teilnehmerstaaten aus der Annahme der Erklärung und der Leitsätze erwachsen, so gilt für die rechtsverbindlichen Elemente des OECD-Pakets wie den Ratsbeschluss zur Umsetzung der Leitsätze, dass den Teilnehmerstaaten bei Nichteinhaltung keine harten Konsequenzen drohen, und hier trotz der Bestimmungen von einem weichen Mechanismus gesprochen werden kann.⁶³ Jedoch besteht in diesem Zusammenhang in der Literatur Einigkeit darüber, dass die Zustimmung der Regierungen zu den Regeln für Unternehmen „rechtlich doch nicht völlig bedeutungslos“ (Seidl-Hohenveldern 1997: 106) ist. Unverbindliche Verhaltenskodizes, wenn sie einmal einhellig verabschiedet worden sind, schränken die Handlungsmöglichkeiten von Regierungen insofern ein, als dass ein Staat, der beispielsweise den Leitsätzen zugestimmt hat, die Gesetze eines anderen Staates nicht mehr als völkerrechtswidrig bezeichnen kann, welche die Inhalte des Regelwerks zu innerstaatlichem zwingendem Recht machen würden (vgl. Seidl-Hohenveldern 1997: 106, Bryde 1981: 27f, Rublack 1993: 130).

Betrachtet man zweitens die den multinationalen Unternehmen gemäß den Leitsätzen zukommenden Verpflichtungen, so ist die Einordnung der Leitsätze für Unternehmen als „not mandatory in fact or effect“ (BIAC 2000) als Ausgangspunkt festzuhalten, eine Sichtweise, welche sich aus der offiziellen Zweckbestimmung im ersten Kapitel der *Begriffe und Grundsätze*

⁶³ „*Stricto sensu*, the legal character of the instruments of supervision as laid down in the Decisions is legally binding. However, the OECD chose not to impose far-reaching legally binding obligations upon the Member countries. Therefore, there exists only a legally binding obligation to consult or to co-operate while the outcome of such consultation and co-operation remains without direct legally binding effect“ (Eyk 1995: 202).

ableiten lässt.⁶⁴ Während Vorbehalte gegen die Annahme jeglicher rechtlicher Qualität der Leitsätze mit den Argument begründet werden, dass dies der bewussten Entscheidung der Teilnehmerstaaten entspräche, schreiben Vertreter einer anderen Position, trotz der unbestreitbar vorhandenen Absicht der Staaten, nur ein freiwilliges Instrument zu schaffen, den Leitsätzen grundsätzlich rechtsnormative Relevanz zu (vgl. Eyk 1995, Baade 1980a, Genugten/Bijsterveld 1998: 170ff, Ward 2003: 6, Wawryk 2003: 56ff). Für diese Beurteilung der Leitsätze als rechtsnormativ relevant, als „politically-agreed behaviour which cannot be directly legally enforced but cannot either be legitimately infringed“ (Robinson 1983: 111) fällt ins Gewicht, dass multinationale Unternehmen in dem Instrument unmittelbar als Adressaten angesprochen werden. Die Staatengemeinschaft bringt damit die Erwartung zum Ausdruck, „dass diese Wirkungseinheiten, in gleichem Umfang wie die ebenfalls als Adressaten angesprochenen Staaten, sich auch ohne rechtsverbindliche Anordnung in ihrem Verhalten an den Richtlinien orientieren“ (Nowrot 2004: 138, vgl. Delbrück/Wolfrum 2002: 255). Ein solcher „normativ relevanter Verwirklichungsanspruch“ (Nowrot 2004: 138) impliziert, dass die Leitsätze folglich für Unternehmen nicht völlig freiwillig und unverbindlich, sondern mit einer moralischen Verpflichtung zur Einhaltung verknüpft sind, über welche Blanpain und Colucci schreiben: „Voluntary does, however not mean that multinational enterprises are free to choose, whether they accept the Guidelines or not. On the contrary, the Guidelines constitute recommended behaviour and do represent the Member countries' firm expectation for appropriate MNE behaviour. Both business and labour have accepted the Guidelines. As such, they are morally binding, as they translate the 'mores' of the international community“ (Blanpain/Colucci 2004: 41). Der oben beschriebene Befund ist jedoch nicht mit dem parallelen Entstehen von Völker gewohnheitsrecht gleichzusetzen, jedoch können die Leitsätze sehr wohl zu einer generellen Rechtsquelle oder im Laufe der Zeit zu Völker gewohnheitsrecht werden, wenn die dazu nötige Voraussetzung einer Staatenpraxis, die von Rechtsüberzeugung getragen wird, gegeben ist (vgl. Seidl-Hohenveldern 1997: 99, Doehring 2004: 126, Stephens 2002: 81).⁶⁵

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Leitsätze weder konkretes Recht festsetzen, noch sind sie, wie aufgezeigt wurde, (völker)rechtlich irrelevant.

⁶⁴ „Die Beachtung der Leitsätze durch die Unternehmen beruht auf dem Prinzip der Freiwilligkeit und hat keinen zwingenden Charakter“ (*Leitsätze*, Kapitel I, Ziffer 1).

⁶⁵ Wenngleich wie beschrieben die potenzielle Möglichkeit besteht, dass die Leitsätze in diesem Sinne als „'service hatch' for international law“ (Genugten/Bijsterveld 1998: 172) fungieren, weist Eyk in ihrer ausführlichen Studie aus dem Jahre 1995 nach, dass zumindest die Leitsätze zu diesem Zeitpunkt noch nicht zu Völker gewohnheitsrecht erstaikt waren (vgl. Eyk 1995: 146). Eine Sichtweise, die wohl auch noch auf die gegenwärtige Version des Regelwerks zutrifft, obwohl in diesem Zusammenhang auf die Tendenzen in einigen OECD-Mitgliedsstaaten zu verweisen ist, die Einhaltung der Leitsätze durch Unternehmen zunehmend als Kriterium für die Vergabe von Subventionen der Handelsförderung (Exportkredite oder Investitionsgarantien) heranzuziehen (vgl. OECD 2004b: 16f, Gaag 2004a: 5).

Ihr Rechtscharakter muss in Zukunft in regelmäßigen Abständen neu überprüft werden (vgl. International Council on Human Rights Policy 2002: 68). Der jetzigen Bedeutung der Leitsätze wird man am ehesten mit der Umschreibung gerecht, dass sie „als Bestandteil des ‚soft law‘ aufgrund dessen im Wesentlichen rechtsstützender und rechtsergänzender Funktion einen wichtigen Anteil an der Verdichtung des rechtlichen Ordnungszustands im internationalen System haben“ (Nowrot 2004: 138, vgl. Delbrück/Wolfrum 2002: 257).

4.5 Forschungsstand, Erfahrungen und Sichtweise der beteiligten Akteure zum Beschwerdeverfahren

In den Jahren 2000 bis Juni 2004 zählte die OECD unlängst 78 Beschwerdefälle im Rahmen der Nationalen Kontaktstellen, was im Vergleich zur Gesamtzahl von 35 eingebrachten Fällen in den drei Dekaden davor für eine zunehmende Bedeutung der Leitsätze spricht (vgl. OECD 2004b: 18). Bei der Betrachtung der Fälle im angegebenen Zeitraum fällt auf, dass es insgesamt zu nur zwei offiziellen Klärungen durch CIME bzw. durch den Investitionsausschuss kam (vgl. OECD Watch 2005b:7f).⁶⁶ Bis 2004 erreichte überhaupt kein Fall die OECD-Ebene zur Klärung, was mitunter auf die in der Revision vorgenommene Dezentralisierung des Umsetzungsprozesses und die institutionelle Stärkung der Nationalen Kontaktstellen zurückzuführen ist. „In the OECD some 35 cases were brought to the attention of the CIME in the period between 1977 and 2000. Since then no new clarifications have been issued, which may have to do with the fact that the NCPs play a greater role. The fact is also that the most relevant questions have been raised and clarified so that new questions for clarifications are hard to formulate. Once a question has been dealt with, that is it“ (Blanpain/Colucci 2004: 126).

Interessant erscheint in diesem Zusammenhang jedoch, dass erstens einflussreiche Aussagen des Investitionsausschusses zur Interpretation der Leitsätze gemacht wurden, ohne die offizielle Form einer Klärung zu haben, und dass zweitens entgegen der Vorgaben zur Eingabeberechtigung auch Anfragen von NGOs bezüglich konkreter Fälle auf Ebene der OECD beantwortet wurden. Als Beispiele für diese Tendenzen dienen erstens ein Statement des CIME vom April 2003, in dem ein sogenannter ‚Investment Nexus‘, ein Investitionsbezug, zur Anwendung der Leitsätze festgeschrieben wurde sowie zweitens die Antwort des Investitionsausschusses vom Februar 2005 als Reaktion auf eine NGO-Anfrage bezüglich der Tätigkeit und Neutralität der britischen Nationalen Kontaktstelle in einem spezifischen Fall (vgl.

⁶⁶ Dabei handelte es sich um eine Klärung, die der Investitionsausschuss im April 2004 bezüglich eines bisher noch nicht abgeschlossenen Falles hinsichtlich der Firmen Anglo American/Congola Copper Mines, der vor der britischen Nationalen Kontaktstelle verhandelt wird, gab. Der zweite relevante Fall zur Klärung wurde im Juli 2004 von der schweizerischen Nationalen Kontaktstelle beim Ausschuss vorgelegt (vgl. OECD Watch 2005a: 7, OECD Watch 2005b: 7f, Feeney 2005).

OECD 2003a: 12, OECD Watch 2005b: 7f). In der Praxis lässt sich aufgrund solcher Entwicklungen den Akteuren der NGOs ein *de facto* Antragsrecht auf Klärungen beim zuständigen Ausschuss auf OECD-Ebene zuschreiben.

Betrachtet man im Folgenden die ersten Einschätzungen zu den Erfahrungen mit dem Beschwerdeverfahren aus der Sicht der beteiligten Akteure oder in der Literatur, so kommt man zu gemischten Ergebnissen. So schreiben beispielsweise Sullivan und Mackenzie über ihre Erkenntnisse der ersten drei Jahre nach der Überarbeitung 2000: „The revised OECD Guidelines have been in place for some three years. Thus far, it is fair to say that their success has been somewhat mixed. While there is evidence that governments are starting to implement them through establishing NCPs, and there is growing use of the Guidelines by trade unions and NGOs, implementation has been slow and there has been a general lack of strong political support for the Guidelines“ (Sullivan/Mackenzie 2003: 5). In ihrer konkreteren Untersuchung der Beschwerdefälle der Jahre 2000 bis 2003 kommen Blanpain und Colucci zum Schluss, dass zumindest punktuell positive Ergebnisse des Vermittlungsverfahrens zu verzeichnen waren: „In a number of cases problems could be solved, in others the NCP could indicate what course of action should be taken“ (Blanpain/Colucci 2004: 126). Von anderer Seite wird jedoch eher kritisch die Zahnlosigkeit des Instruments, das Verhalten multinationaler Unternehmen zu beeinflussen, bemängelt: „The OECD Guidelines and monitoring procedure are the only international mechanism that looks directly and exclusively at the conduct of multinational companies and which allows civil society to lodge what are in effect complaints. Unfortunately, decisions are not enforced in any way and the fact that the identity of the company is kept confidential means there is no public scrutiny. The procedure has little immediate impact on the behaviour of specific companies. Nevertheless, it could become a source of useful precedents on acceptable business behaviour“ (International Council on Human Rights Policy 2002: 101).

Als Gründe dafür, dass die Leitsätze trotz der positiven Einschätzung des Instruments generell auch nach 2000 noch weitgehend wirkungslos geblieben sind, werden in der Literatur mitunter der fehlende Bekanntheitsgrad, das mangelnde Interesse von Unternehmen und die Schwerfälligkeit in der Arbeit der Nationalen Kontaktstellen genannt (vgl. Forum Menschenrechte 2004: 7f). Ein aktuelles Arbeitspapier, das sich genauer mit den Ergebnissen der einzelnen Beschwerden befasst, stellt zwar fest, dass ein „international gewichtiger Implementierungsmechanismus“ (Chahoud 2005: 4) des Regelwerks geschaffen wurde, die Behandlung der einzelnen Problemfälle durch die Nationalen Kontaktstellen jedoch von einer solch großen Intransparenz geprägt ist, dass sie sich einer systematischen Beurteilung fast gänzlich entziehen (vgl. Chahoud 2005: 3f).

Zu einer kritischen Sichtweise der Leitsätze tendiert auch Greven. Er spricht dem Instrument eine geringe Wirkung zu, da das Mandat der Nationalen Kontaktstellen und des Investitionsausschusses keine weiterführenden Kompetenzen enthält, als dass diese Gremien zur Lösung des Konflikts auffordern können (vgl. Greven 2004: 152f). Simons kritisiert neben der bisherigen Praxis der Nationalen Kontaktstellen bei Beschwerdefällen ebenso deren grundlegendes Mandat: „There are a number of problems with this compliance mechanism in terms of effectively monitoring corporate conduct. First, TNC participation in such consultations is voluntary. NCPs are permitted to keep information about such consultations confidential [...] and have been criticized for their reluctance ‘to alienate companies by aggressively publicising clear cases of wrongdoing’“ (Simons 2004). Im Hinblick auf die Reichweite der Leitsätze und die Zusammenarbeit von Nationalen Kontaktstellen schreibt die zitierte Autorin weiter: „[...] Most adhering states are developed countries with fairly effective domestic laws to regulate TNC activity within their jurisdiction. Thus, in terms of overseeing the conduct of TNCs in conflict zones or repressive regimes, the process is limited. Although it is possible to raise the issue of non-compliance with a home-state NCP where concerns arise about a TNC’s behaviour in a non-adhering state, any investigation by such NCP might be hampered by a non-cooperative host state. This is particularly true if the latter is implicated in the complaint. Third, the structure and activity level of NCPs and the discretion for implementation of these objectives and duties are left largely to individual governments“ (Simons 2004).

Die angeführten Kritikpunkte teilen bislang auch die beteiligten Akteure wie Gewerkschaften und NGOs, die als Beschwerdeführer im Rahmen der Leitsätze fungieren. Sie kommen bisweilen zu einer kritisch bis negativen Einschätzung des Umsetzungsverfahrens. Da aus ihrer Sicht im Rahmen eines Beschwerdeverfahrens „mitunter wenig bis gar nichts passiert“ (Heydenreich 2005b: 7) fordern sie eine Vielzahl von Maßnahmen zur Erhöhung der Effektivität des Prozesses (vgl. TUAC 2002, 2005b; Evans 2003; Heydenreich 2003, 2005c; Feeney 2002; Pier 2002; CCC 2004; OECD Watch 2004a, 2004b). Aus der Sicht von BIAC wird das bisherige Beschwerdeverfahren im Rahmen der Leitsätze als angemessen und positiv bewertet. Vertreter der Wirtschaft unterstützen die Leitsätze und betonen ihre Bedeutung als Orientierungsrahmen für firmeninterne Verhaltenskodizes und als Instrument für einen strukturierten Dialog mit gesellschaftlichen Akteuren.⁶⁷ „In general, BIAC is very pleased with NCP’s handling of specific instances. We have no complaints about NCP activities, and we know of no problems and

⁶⁷ So beispielsweise Antje Gerstein, stellvertretende Leiterin der Abteilung Europäische Union und internationale Sozialpolitik der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, sowie Gunter Schall (Bundesverband der Deutschen Industrie) in ihren Vorträgen auf der DGB/OECD-Tagung in Kooperation mit der Heinrich-Böll-Stiftung: 'Die OECD-Leitsätze für Multinationale Unternehmen - Eine Bilanz fünf Jahre nach ihrer letzten Revision', 29. Juli 2005, Berlin. Eigener Mitschrieb.

conflicts concerning specific instances” (Ehinger 2002: 54). Jedoch wird von Unternehmensseite in den letzten Jahren zunehmend Kritik im Hinblick auf Tendenzen der Aufweichung der rechtlichen Unverbindlichkeit der Leitsätze sowie an aus ihrer Sicht wahrgenommenen Brüchen der Vertraulichkeitsregelungen bei Beschwerden laut (vgl. Massimo Carle 2002, BIAC 2003a: 90ff, Sullivan/Mackenzie 2003: 5).

4.6 Fazit zur Art der Rechenschaftspflicht für multinationale Unternehmen gemäß den Leitsätzen

Ausgehend von den historischen Hintergründen widmete sich Kapitel 4 dem ersten Teil der Fragestellung nach der Art der Rechenschaftspflicht von multinationalen Unternehmen, welche das Instrument der Leitsätze (2000) diesen Akteuren auferlegt. Folgende Fragen galt es zu beantworten: Welche Normen und Standards werden multinationalen Unternehmen durch die Leitsätze zur Einhaltung empfohlen? Auf welche Bereiche einer unternehmerischen Geschäftstätigkeit beziehen sich die Bestimmungen und welche Reichweite entfalten sie? Welche Mechanismen zur Implementierung des Instruments sind vorgesehen? Gegenüber wem werden multinationale Unternehmen rechenschaftspflichtig gemacht?

Es wurde aufgezeigt, dass multinationalen Unternehmen mit Sitz in den Teilnehmerländern durch die Leitsätze eine Rechenschaftspflicht für die ökonomischen, sozialen und ökologischen Auswirkungen ihrer weltweit abgewickelten Transaktionen auferlegt wird. Die Leitsätze enthalten einen expliziten, wenn auch allgemeinen Verweis auf die Wahrung der Menschenrechte durch den Privatsektor. Unternehmen werden in ihrem Tätigkeits- und Einflussbereich, wozu generell auch das Zulieferwesen und die Handlungsweisen der Unterauftragnehmer oder Geschäftspartner gezählt werden, auf die Einhaltung des geltenden Rechts in den Gaststaaten und die Einhaltung und Förderung einer Reihe von international verbrieften Normen und Standards verpflichtet. Damit unterliegen Unternehmen gemäß den Leitsätzen nationalen, subnationalen und supranationalen Rechtsvorschriften. Hinsichtlich der Handlungsweisen von unternehmerischen Einheiten wie Zulieferer, Unterauftragnehmer oder Vertragspartner mit denen multinationale Unternehmen Geschäftsbeziehungen unterhalten, fordern die Leitsätze, dass ein Unternehmen diese Einheiten, wo Spielraum für die Einflussnahme besteht, zur Einhaltung der festgeschriebenen Standards und Normen ermutigt.

Gemäß den Leitsätzen besteht die soziale Rechenschaftspflicht der vom Regelwerk erfassten multinationalen Unternehmen gegenüber allen von ihrer Geschäftstätigkeit betroffenen Personen und Gruppen (‘stakeholders’). Das Regelwerk schreibt fest, dass die Meinungen und Erwartungen dieser betroffenen Gruppen oder Personen vom Privatsektor generell in Betracht gezogen werden sollten.

Damit sind diese Gruppen gemäß den Leitsätzen die relevanten Anspruchsberechtigten und folglich „people with a legitimate interest“ (Institute of Social and Ethical AccountAbility 1999: 149), gegenüber welchen Unternehmen für ihre Handlungen rechenschaftspflichtig sind. Diese Anspruchsgruppen „establish what the social responsibility of the company entails, or at least, how they perceive it to be“ (UN Secretary General 2000). Der Privatsektor wird durch die Leitsätze angehalten, diesen Gruppen Informationen zugänglich zu machen, und sie hinsichtlich vieler Aspekte der Unternehmenstätigkeit zu konsultieren.

Eine Rechenschaftspflicht bezüglich der herausgearbeiteten Normen und Standards existiert im Falle der Leitsätze zwar für alle vom Regelwerk erfassten Unternehmen, konkret eingefordert wird eine solche Pflicht jedoch nur für solche Firmen, deren Geschäftsverhalten letztlich Gegenstand eines Beschwerde- und Vermittlungsverfahrens wird. Gemäß den Leitsätzen kann eine Vielzahl von Akteuren die konkrete Verfolgung eines aus ihrer Sicht nicht normkonformen Verhaltens von Unternehmen einleiten. Das Umsetzungs- und Beschwerdeverfahren macht die betreffenden Unternehmen rechenschaftspflichtig gegenüber den Regierungen der Teilnehmerstaaten sowie den Beschwerdeführern. Die Regierungen fungieren als Überwachungsinstanzen für die Einhaltung der von ihnen initiierten unternehmerischen Verhaltensempfehlungen. Sie sind mit den Nationalen Kontaktstellen für die Ausgestaltung eines Konsultationsprozesses bei Streitfragen über die Leitsätze zuständig. In den Nationalen Kontaktstellen sind bei drei- oder viergliedrigem Aufbau neben der Regierung auch Repräsentanten des Privatsektors, der Gewerkschaften oder der NGOs vertreten. Damit sind gegebenenfalls diese Gruppen unter Federführung der Regierung in die Streitschlichtung hinsichtlich eines umstrittenen Unternehmensverhalten eingebunden.

Im Prozess der Behandlung einer vorgebrachten Beschwerde sehen die Leitsätze einen dialogorientierten Schlichtungsprozess vor, wobei die Ausgestaltung eines solchen den einzelnen Nationalen Kontaktstellen vorbehalten bleibt. Unternehmen können im Rahmen eines solchen Verfahrens insofern rechenschaftspflichtig gemacht werden, in dem sie Informationen über den betreffenden Streitfall vorlegen, oder in anderer angemessener Form auf die Vorwürfe des Beschwerdeführers reagieren sollten. Ob Unternehmen zur Mitarbeit bei der Suche nach einer Konfliktlösung bewegt werden können, und die betreffenden Firmen so im weitesten Sinne rechenschaftspflichtig gemacht werden, liegt im Ermessen und letztlich am politischen Willen der beteiligten Regierungen. Für die soeben skizzierte theoretisch von den Regierungen einforderbare Berichtspflicht der betroffenen Unternehmen hinsichtlich des beklagten Verhaltens muss angemerkt werden, dass das gesamte Schlichtungsverfahren als vertraulich interpretiert und damit auf den Austausch von Informationen zwischen den *direkt* beteiligten Parteien beschränkt werden kann.

Folglich können der Grad und das Ausmaß an Informationen über den Verlauf und die Ergebnisse eines Vermittlungsverfahrens, die der Öffentlichkeit zugängig gemacht werden, gemäß den Vorgaben in den Leitsätzen variieren.

In diesem Zusammenhang ist generell zu erwähnen, dass die Ausgestaltung des Instruments der Leitsätze diverse Spielräume für Unbestimmtheiten lässt. Die Leitsätze regeln beispielsweise nicht eindeutig, wie einige inhaltliche Bestimmungen der Normen und Standards zu verstehen sind. Im Design des Beschwerdeverfahrens sind ebenso einige Unschärfen und Ambivalenzen eingebaut, die Anlass zu verschiedenen Interpretationen der Leitsätze und des Vermittlungsverfahrens geben können. Abschließend lässt sich mit Blick auf den Rechtsstatus der Leitsätze festhalten, dass die durch das Instrument der Leitsätze auferlegte Rechenschaftspflicht als moralische Verpflichtung der Wirtschaftsakteure zu verstehen ist. Hinsichtlich dieser moralischen Verpflichtung der Unternehmen wurde festgestellt, dass diese im Gegensatz zu völlig unverbindlichen Verhaltensregeln von genereller rechtsnormativer Relevanz ist, und zudem das Potenzial besitzt, in verbindlichere Formen der Verantwortungszuschreibung im Rahmen des Völkerrechts überzugehen.

5 Empirische Untersuchung der Beschwerdefälle im Rahmen der Nationalen Kontaktstellen Juni 2000 bis Januar 2005

5.1 Input zum Beschwerdeverfahren

Dieser Abschnitt richtet den Blick auf die Eingaben zum Beschwerdenverfahren. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wer für die Ingangsetzung einer Konfliktvermittlung bezüglich unternehmerischen Fehlverhaltens verantwortlich war und welche Inhalte unternehmerischer Geschäftstätigkeit beklagt wurden. Darüber hinaus soll die geographische Verteilung der beklagten Verstöße, ebenso wie die Frage untersucht werden, ob es einen Unterschied in der Auswahl der beklagten Sachverhalte in den vorgebrachten Fällen der Gewerkschaften im Vergleich zu denen der NGOs gab.

5.1.1 Beschwerdeführer

Von den 40 untersuchten Fällen gingen 28 Beschwerden auf eine Eingabe der Gewerkschaften zurück, während sich NGOs für 12 der Fälle verantwortlich zeigten (vgl. Tabelle I im Anhang). Unter den betrachteten Fällen gab es insgesamt drei Fälle, die bezüglich des selben Unternehmens und der beklagten Sachlage sowohl von Gewerkschaften als auch von NGOs aufgegriffen bzw. zum Teil auch von beiden offiziell bei Nationalen Kontaktstellen eingereicht wurden.⁶⁸ Hinsichtlich der Identifizierung von Gewerkschaften und NGOs als Beschwerdeführer ist anzumerken, dass im beobachteten Zeitraum einige Regierungen der Teilnehmerstaaten proaktive Untersuchungen Nationaler Kontaktstellen zur Rolle von Firmen in der Demokratischen Republik Kongo einleiteten, nachdem die UN in diesem Zusammenhang im Oktober 2002 eine Liste mit 85 Unternehmen, denen die Verletzung der Leitsätze vorgeworfen wurde, veröffentlicht hatte (vgl. OECD 2004b: 21ff, Human Rights Watch 2005: 115f, RAID 2004, APPG 2005, OECD Watch 2004e: 112f).⁶⁹

⁶⁸ Die Zuordnung der Fälle zu einer der beiden Akteursgruppen als Beschwerdeführer erfolgte in diesen Fällen zum einem nach dem Kriterium der zeitlichen Abfolge, zum anderen nach der Federführung der inhaltlichen Auseinandersetzung. Aus diesen Gründen wurden die Fälle 21 und 34 jeweils den NGOs zugeordnet, während der Fall 16 den Gewerkschaften als Hauptakteuren zugeordnet wurde. Anzumerken ist, dass die Eingabe im Falle 16b bei der österreichischen Nationalen Kontaktstelle von der beteiligten NGO (Kampagne für Saubere Kleidung Österreich) von vornherein als flankierende und solidarische Klage zur Gewerkschaftseingabe (16a) verstanden wurde (vgl. OECD Watch 2005a: 5, Mücke 2005). Die Beschwerde bezüglich der Firma CPH (21b) wurde formell nur von den NGOs bei einer Nationalen Kontaktstelle eingereicht, jedoch hatte eine niederländische Gewerkschaft ein halbes Jahr zuvor ihre Nationale Kontaktstelle informell aufgefordert, das Unternehmen in Zusammenhang mit Vorwürfen unter die Lupe zu nehmen (21a) (vgl. Nilsson 2005a). Der Fall 34a wurde zuerst in Deutschland von einer NGO bei der Nationalen Kontaktstelle eingebracht, später von der mexikanischen Gewerkschaft ebenfalls in Mexiko formell als Klage eingereicht (34b) (vgl. Germanwatch 2005).

⁶⁹ Auch der Ausschuss CIME wurde als Reaktion auf den Bericht des 'UN Panel of Experts on the Illegal Exploitation of Natural Resources and Other Forms of Wealth in the Democratic Republic of Congo' Anfang 2003 aktiv. Zur Arbeit des CIME zum Thema Unternehmen in 'Weak Governance Zones' und einer Übersicht der Zusammenarbeit mit der UN vgl. OECD 2004b: 21ff, OECD 2004c, CIME 2004.

Diese von Nationale Kontaktstellen proaktiv eingeleiteten Untersuchungen wurden in der vorliegenden Arbeit jedoch nicht als Fälle behandelt.⁷⁰ Betrachtet man die Gesamtheit der gewerkschaftlichen Eingaben, so handelte es sich in der Regel um von nationalen Gewerkschaftsdachverbänden oder mehreren sektoralen Gewerkschaften gemeinsam vorgetragene Beschwerden. Die beschwerdeführenden Organisationen stammten überwiegend aus den OECD-Staaten, wobei dies auch auf die Beschwerden bezüglich unternehmerischer Tätigkeiten in Nichtmitgliedsstaaten wie Schwellen- oder Entwicklungsländern zutraf. In zwei Fällen handelte es sich um Beschwerden, die Gewerkschaften aus einem OECD-Nichtmitgliedsland und Nichtteilnehmerstaat der Leitsätze (Sri Lanka) eigenständig bei der Nationalen Kontaktstelle eines OECD-Mitgliedslandes (Südkorea) vortrugen (Fälle 11, 19). Im Fall 17 handelte es sich beim alleinig verantwortlichen Beschwerdeführer um eine Gewerkschaft aus einem Nicht-OECD-Mitgliedsland, jedoch aus einem Teilnehmerstaat der Leitsätze (Brasilien).

Für die NGO-Eingaben schlossen sich in der Regel mehrere Organisationen mit Sitz in den OECD-Mitgliedsstaaten zusammen. In vier Fällen wurden die Eingaben von NGOs mit Sitz in den OECD-Staaten in einer Kooperation mit Südarkteuren offiziell gemeinsam bei Nationalen Kontaktstellen eingebracht (Fälle 21, 30, 32, 35).⁷¹ Ein Fall (38) wurde von einer NGO mit Sitz in einem OECD-Nichtmitgliedsland und Nichtteilnehmerstaat der Leitsätze (Demokratische Republik Kongo) eigenständig bei der Nationalen Kontaktstelle eines OECD-Mitgliedslandes (Kanada) vorgetragen.

Interpretation

Es lässt sich sagen, dass es für die Leitsätze im untersuchten Zeitraum charakteristisch war, dass spezifische Fälle oder Beschwerden hinsichtlich eines angenommenen unternehmerischen Verstoßes gegen die Leitsätze vornehmlich von gesellschaftlichen Akteuren wie NGOs und den Gewerkschaften ersucht wurden. Diese Gruppen zeigten sich folglich für die Einforderung einer Rechenschaftspflicht multinationaler Unternehmen in der Praxis verantwortlich. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass die Ausgestaltung der Leitsätze nicht ausschließt, dass Regierungen Beschwerden hinsichtlich der Leitsätze (wie in den 1970er und 1980er Jahren

⁷⁰ Jedoch ergeben sich Überschneidungen, da in Zusammenhang mit der von der UN angestoßenen Diskussion um die Verwicklungen der Unternehmen in der Demokratischen Republik Kongo auch offizielle Beschwerden seitens der gesellschaftlichen Akteure gegen Unternehmen eingereicht wurden. Diese Fälle, die Eingang in die vorliegende Untersuchung gefunden haben, sind in Tabelle II unter der fünften Spalte 'Beklagte Normen der Leitsätze' mit dem Kürzel 'UN-Panel' gekennzeichnet.

⁷¹ Als Südarkteure analog zu Einordnungen in Tabelle I im Anhang werden hier Organisationen mit Sitz außerhalb der OECD-Länder bezeichnet.

geschehen) einreichen. Dies, wie auch eine mögliche Initiative einer Einzelperson, war im betrachteten Zeitraum in der Praxis nicht zu beobachten.⁷²

Für die beiden als Beschwerdeführer fungierenden Organisationstypen Gewerkschaften und NGOs zeichnete sich hinsichtlich der Ingangsetzung einer Untersuchung bei den Nationalen Kontaktstellen ein ähnliches Bild ab: In der Mehrheit der Fälle ging eine offizielle Beschwerdeeingabe bei diesen Gremien auf eine Organisation mit Sitz in den OECD-Staaten zurück. Zur Vorbereitung und Vorbringung einer Eingabe kooperierten die Beschwerdeführer in der Regel mit Organisationen desselben Typs. Die Untersuchung brachte unter anderem das Kooperationsmuster zum Vorschein, dass Südakteure hinsichtlich eines umstrittenen Unternehmensverhaltens in ihrem Land mit NGOs in OECD-Staaten zusammenarbeiteten, und es in diesem Rahmen zu einer offiziellen gemeinsamen Beschwerdeeingabe kam.⁷³ Ebenso zeigten einige wenige Fälle der alleinigen Beschwerdeeingabe seitens der Südakteure bei Nationalen Kontaktstellen, dass diese Gremien als „forum for discussing concrete problems of business ethics“ (UN Global Compact Office/OECD Secretariat 2005: 7) auch ohne direkte Involvierung eines Nordpartners zur Streitschlichtung aufgesucht wurden. Zwar war das Kooperationsmuster zwischen Nord- und Südakteuren in den untersuchten Beschwerden, was die Anzahl der Fälle mit dieser Charakteristika betrifft, empirisch nicht besonders stark ausgeprägt, trotzdem lassen sich aus diesen Tendenzen vorläufige Schlüsse dahingehend ziehen, dass im Rahmen des Beschwerdeverfahrens fallspezifische Netzwerke entstanden waren, welche sich nach Keck und Sikkink als „transnational advocacy networks“ (Keck/Sikkink 1998) charakterisieren lassen.⁷⁴

⁷² Zu ergänzen ist hier, dass es seit November 2004 jedoch einen Fall gibt, in dem erstmals ein Unternehmen eine Beschwerde über die Geschäftstätigkeit anderer Firmen bei einer Nationalen Kontaktstelle einreichte. Es handelt sich dabei um die Beschwerde der österreichischen Firma Krall Métal hinsichtlich der Tätigkeit der drei Unternehmen H.C. Starck, Port of Rotterdam und A. Knight International in der Demokratischen Republik Kongo. Der Fall wurde bei der österreichischen Nationalen Kontaktstelle vorgebracht. Diese Beschwerde fand jedoch im hier betrachteten Zeitraum zu keinem Abschluss, so dass sie keinen Eingang in die vorliegende Untersuchung fand (vgl. OECD Watch 2005b: 8, Heydenreich 2005a: 25f).

⁷³ Hier ist anzumerken, dass es höchstwahrscheinlich auch bei *alleinigen* Beschwerdeeingaben seitens der Organisationen mit Sitz in der OECD bezüglich der unternehmerischen Verstöße in Nicht-OECD-Mitgliedsstaaten zu einer intensiven Kooperation mit betreffenden Südakteuren und zu einem Austausch von Informationen zu den Vorfällen kam. Aufgrund der lückenhaften Datenlage greift die Verfasserin dieser Arbeit bezüglich dieses Aspekts jedoch nur auf die Fälle zurück, in denen Südakteure auch als *offizielle* Beschwerdeführer auftraten.

⁷⁴ Unter solchen transnationalen Netzwerken versteht man „Gruppen von individuellen und kollektiven Akteuren, die über nationale Grenzen hinweg operieren und verbunden sind durch geteilte Werte [...], einen gemeinsamen Diskurs sowie einen dichten Austausch von Informationen und Dienstleistungen“ (Schmitz/Jetschke/Risse 1998: 44, vgl. Keck/Sikkink 1998: 8ff). Diese Netzwerke „vereinigen verschiedene Gruppen von sozialen Akteuren [...], die Aktionen initiieren, sonst schwer verfügbare Informationen liefern und staatliche [oder andere Ziel-] Akteure dazu drängen, ihre Menschenrechtspraxis zu rechtfertigen“ (Gränzer et al. 1998: 10, eigene Ergänzung). Für den Verweis, dass solche Netzwerke auch Druck auf nichtstaatliche Akteure wie Unternehmen ausüben vgl. Keck/Sikkink 1998: 14.

Über die Arbeit der NGOs mit Sitz in den OECD-Staaten lässt sich sagen, dass diese bei Beschwerdeeingaben als 'Advocacy'-Gruppen auftraten, welche die Probleme der direkt von einem Firmenverhalten betroffener Gruppen oder Einzelpersonen aufgriffen und deren Positionen vertraten. Nord-NGOs nahmen folglich eine unterstützende Funktion als politischer oder juristischen Advokat für andere Gruppen, in den identifizierten Fällen für die Anliegen der Südakteure wahr. Über ihre Rolle lässt sich generell festhalten, dass sie im Rahmen des Beschwerdeverfahrens der Leitsätze vor allem daran arbeiteten, „[to] plead the causes of others“ (Keck/Sikkink 1998: 8, vgl. Dombois/Hornberger/Winter 2004: 180).

Behält man diese Rolle der Nord-NGOs als 'Advocacy'-Gruppen im Rahmen der Beschwerdeingaben vor Nationalen Kontaktstellen im Hinterkopf, so lässt sich aus dem vorliegenden Muster der Beschwerdeführung ebenfalls schließen, dass es erste Hinweise darauf gibt, dass die Leitsätze in diesem Zusammenhang zu einem 'Empowerment' von Südakteuren führten (vgl. Nohlen 2002: 224). Die hier aufgestellte vorläufige These einer positiven Wirkung der Leitsätze auf das 'Empowerment' von Gewerkschaften, NGOs oder den direkt von einer Unternehmensentscheidung betroffenen Personen in Nicht-OECD- Staaten wird auch vom derzeitigen Vorsitzenden des Investitionsausschusses Manfred Schekulin als Bilanz der letzten vier Jahre des Beschwerdeverfahrens vertreten: „Many of the specific instances have been brought by trade unions and NGOs from the non-OECD area working in partnership with OECD-based actors. The Guidelines strengthen these non-OECD actors by providing an international forum in which they can voice their concerns and by allowing them to gain experience with international institutions and procedures. Examples of partnership between OECD and non-OECD actors can be found in specific instances considered by Canada, Korea, Netherlands, Sweden and the United Kingdom“ (Schekulin 2005: 2f). Aus diesem Zitat lässt sich entnehmen, dass hier das 'Empowerment' von Gewerkschaften, NGOs oder den direkt von einer Unternehmensentscheidung betroffenen Personen aus Nicht-OECD-Staaten im weitesten Sinne als Ermächtigung oder Einräumung von selbstbestimmten Handlungsbefugnissen verstanden wird. Die Empirie zeigte, dass Südakteure die skizzierte Möglichkeit zur Thematisierung und Kommentierung eines umstrittenen Unternehmensverhaltens durchaus nutzen, so dass der Beschwerdemechanismus der Leitsätze diesen Gruppen folglich die Möglichkeit bot, ihre Belange eigenmächtig auf einer internationalen Bühne zu präsentieren, bei einer Nationalen Kontaktstelle in den Teilnehmerstaaten vorzubringen, und dort (zumindest theoretisch) eine Kommentierung bezüglich einer vorgebrachten und sie betreffenden unternehmerischen Streitfrage zu erhalten. Nationale Kontaktstellen fungierten somit für solche Gruppen als Zugangspunkte oder „channels for institutional access“ (Keck/Sikkink 1998: 14) zur Regierung und zur Öffentlichkeit des Landes, aus dem beispielsweise der in eine Beschwerde verwickelte Mutterkonzern stammte,

und dessen unternehmerische Tätigkeit oder geschäftliche Beziehungen im eigenen Land Anlass zur Beschwerde gegeben hatte.

5.1.2 Geographische Verteilung der Beschwerden

Knapp zwei Drittel der vorgebrachten Fälle bezogen sich auf eine Geschäftstätigkeit der betroffenen Unternehmen außerhalb der OECD-Mitgliedsstaaten. 25 Fälle thematisierten unternehmerisches Fehlverhalten in dieser Ländergruppe, davon bezogen sich 23 Fälle auf Nichtteilnehmerstaaten an den Leitsätzen. Die Differenz ergibt sich daraus, dass Brasilien und Chile zwar Teilnehmerstaaten der Leitsätze, aber nicht Mitgliedsländer der OECD sind.⁷⁵ Insgesamt fünf Fälle bezogen sich auf die Rolle von Unternehmen in Burma (Fälle 2, 5, 9, 20, 26), drei Fälle auf unternehmerische Geschäftstätigkeiten in der Demokratischen Republik Kongo (Fälle 21, 23, 38). NGOs beklagten in 11 der auf sie zurückgehenden 12 Fälle das Geschäftsverhalten von multinationalen Unternehmen außerhalb der OECD-Welt.

Interpretation

Es lässt sich in Zusammenhang mit der geographischen Verteilung der Beschwerden festhalten, dass die als dringlich eingestuften Probleme hinsichtlich der Geschäftstätigkeiten multinationaler Unternehmen nach Ansicht der Beschwerdeführer in den Schwellen- und Entwicklungsländern außerhalb der OECD-Mitgliedsstaaten lagen. Die Nutzung des Beschwerdeverfahrens zeigt, dass die Rechenschaftspflicht multinationaler Unternehmen für Geschäftstätigkeiten speziell in diesen Ländern eingefordert wurde. Mit Blick auf die territoriale Ausweitung des Geltungsbereichs der Leitsätze auch auf unternehmerische Geschäftstätigkeiten außerhalb der OECD-Staaten durch die Revision 2000 lässt sich sagen, dass die Erweiterung, wie diese Untersuchung zeigt, zumindest dem aus Sicht der Beschwerdeführer existierenden Problembedarf im Bereich der Unternehmensverantwortung entspricht.

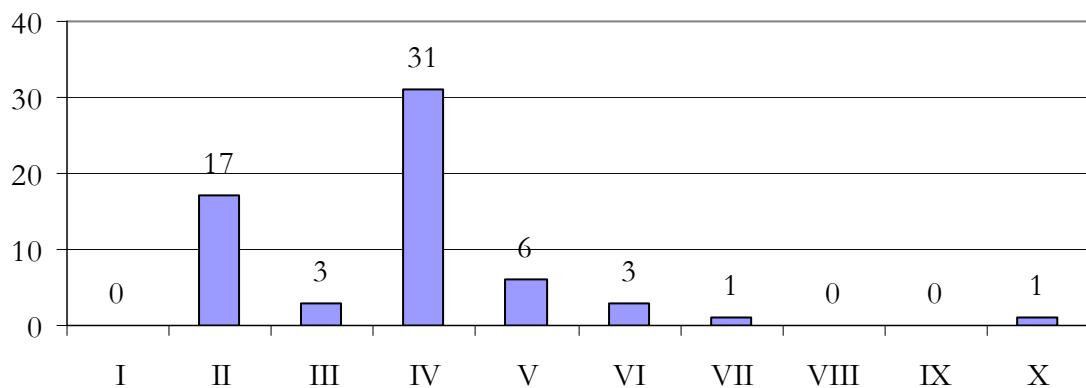
⁷⁵ Rumänien (Fall 25) wird aufgrund der Datenlage mit Stand Januar 2005 als Nichtteilnehmerstaat der Leitsätze gewertet. Das Land ist inzwischen (April 2005) der Erklärung und den Leitsätzen beigetreten (vgl. OECD 2005b).

5.1.3 Thematisches Spektrum der Beschwerden

In den meisten Beschwerden fanden sich beklagte Verstöße gegen mehrere Abschnitte der Leitsätze zu verschiedenen inhaltlichen Themenbereichen. Viele Eingaben bezogen sich auf Verstöße von Unternehmen gegen nationale Gesetze im Gastland der Geschäftstätigkeit.⁷⁶ Eine große Mehrheit der untersuchten Beschwerden bezog sich inhaltlich zudem auf die Verletzung der Empfehlungen des Kapitels zu *Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern* (IV). Nach der Anzahl der Häufigkeit der Nennung der verletzten Bestimmungen der Leitsätze in den Beschwerden folgte das Kapitel mit den *Allgemeinen Grundsätzen* (II), schließlich mit einem Abstand das Kapitel zu *Umwelt* (V). Es fällt ins Auge, dass die Bestimmungen der Kapitel zu *Verbraucherinteressen* (VII), *Wissenschaft und Technologie* (VIII), *Wettbewerb* (IX) und *Besteuerung* (X) mit insgesamt nur zwei Nennungen in den Beschwerden fast gar nicht für Eingaben herangezogen wurden. Dass es keine Nennungen des ersten Kapitels in den Beschwerden gab, ist darauf zurückzuführen, dass dieser Teil der Leitsätze nur allgemeine Grundsätze zum Regelwerk enthält, welche sich nicht für eine konkrete Nennung in einer Eingabe zu unternehmerischem Verhalten eignen.

Schaubild 3: Thematisches Spektrum der Beschwerden nach Kapiteln der Leitsätze

Anzahl der Nennung in Fällen



Quelle: Eigene Darstellung.

Betrachtet man die Inhalte der jeweiligen Beschwerden genauer, so ergibt sich das in der nachstehenden Tabelle aufgeschlüsselte Bild. Im Vorgriff auf die Frage, ob Gewerkschaften und NGOs ähnliche oder unterschiedliche Sachverhalte in ihren Beschwerden einbrachten, wird in der Darstellung eine Zuordnung der Themenbereiche nach Beschwerdeführer vorgenommen.

⁷⁶ Für eine Zusammenstellung der einzelnen Bestimmungen der Leitsätze, die sich auf nationale Gesetze des Gastlandes beziehen vgl. Freeman 2003: 39f.

Tabelle 3: Aufteilung der Nennung verschiedener Bestimmungen der Leitsätze in den Fällen und nach verantwortlichem Beschwerdeführer

Bestimmung	Nennung Gesamt	GW	NGO
Menschenrechtsklausel (II, 2)	11	4	7
Zuliefererkette (II, 10)	8	1	7
Beschäftigung und Beziehungen Sozialpartner (IV)	31	24	7
Kernarbeitsnormen (IV, 1a/b/c/d) (KAN), davon:	26, davon: ⁷⁷	15, davon:	11, davon:
- Vereinigungsfreiheit und Tarifrechte (IV, 1a) (KAN GW)	17	11	6
- Kinderarbeit (IV, 1b) (KAN Kinderarbeit)	1	0	1
- Zwangsarbeit (IV, 1c) (KAN Zwangsarbeit)	5	4	1
- Diskriminierung (IV, 1d) (KAN Diskriminierung)	3	0	3
Informationspflicht (IV, 2b, 3, 6)	13 ⁷⁸	8	5
Umwelt (V)	6	0	6

Quelle: Eigene Darstellung.

⁷⁷ Die Auflistung mehrerer sich auf die Kernarbeitsnormen beziehenden Bestimmungen in einem Fall wird hier aufgrund der folgenden Differenzierung in die jeweiligen Inhalte bereits pro einzelne Bestimmung als Nennung gezählt.

⁷⁸ Die Auflistung mehrerer sich auf die Informationspflicht eines Unternehmens beziehenden Bestimmungen (IV, 2b, 3, 6) in einem Fall wird zusammenfassend als eine Nennung bezüglich des Aspekts 'Informationspflicht' gezählt.

Ein expliziter Bezug zur Menschenrechtsklausel des zweiten Kapitels fand sich in insgesamt 11 Beschwerden wieder. Diese Klausel wurde häufig in Kombination mit Bestimmungen zu den Kernarbeits- oder Umweltnormen als verletzter Grundsatz in den Klagen der Beschwerdeführer angeführt. Dies ist insofern nicht verwunderlich, als dass der arbeitsrechtliche oder ökologische Bezug nicht von einem menschenrechtlichen Bezugsrahmen getrennt werden kann.⁷⁹ Die Menschenrechtsklausel fand sich ebenso in Fällen wieder, die sich inhaltlich hauptsächlich auf die Offenlegung von Informationen, Korruption oder Verbraucherinteressen bezogen (Fälle 10, 15, 39).⁸⁰

In allen betrachteten abgeschlossenen Fällen wurde die mangelnde Verantwortung multinationaler Unternehmen für ihre Zulieferkette insgesamt acht mal thematisiert, wobei bis auf einen Fall alle diese Eingaben von NGOs vorgetragen wurden. Umweltthemen wurden ausschließlich von NGOs vorgetragen und zwar insgesamt sechs mal. Betrachtet man die beklagte Einhaltung der Kernarbeitsnormen so fällt auf, dass ein inhaltlicher Schwerpunkt vieler Klagen hinsichtlich dieser Normen auf Verletzungen der Vereinigungsfreiheit sowie der Tarifverhandlungsrechte lag. Insbesondere Gewerkschaften widmeten sich diesen Problematbeständen. Das Thema Kinderarbeit wurde im Vergleich beispielsweise in nur einem Fall, und durch eine NGO, aufgegriffen. Insgesamt betrachtet widmete sich ein Drittel der untersuchten Fälle Verstößen gegen die Informationspflicht eines Unternehmens, beispielsweise zur generellen Lage der Firma, oder bei Veränderungen der Geschäftstätigkeit angemessene Auskünfte zu erteilen.

Interpretation

Die vorliegenden Daten brachten zum Vorschein, dass das gesamte Spektrum der thematischen Bestimmungen in den Leitsätzen in den Beschwerdefällen in der Praxis kaum ausgeschöpft wurde. Der aufgezeigte Schwerpunkt der meisten Beschwerden auf dem Kapitel IV und den darin enthaltenen Klauseln der Vereinigungsfreiheit und der Tarifverhandlungsrechte zeigt, dass insbesondere Gewerkschaften durch das Instrument der Leitsätze ihre eigene Existenz betreffenden globalen Garantien einforderten, und diese mit dem Regelwerk für eine weltweite Anerkennung von Arbeitnehmervereinigungen durch internationale Unternehmen kämpften. „Most of the cases submitted by trade unions refer to violations of trade union rights. Closures or transfers of companies or parts of companies are also common issues“ (Nilsson 2005a: 11).

⁷⁹ Siehe Fußnote 26.

⁸⁰ Hier ist anzumerken, dass sich alle Bestimmungen des Kapitels II zu den *Allgemeinen Grundsätzen* der Leitsätze, in dem sich, wie erläutert, die Menschenrechtsklausel befindet, in ihrer Funktion als übergeordnete Prinzipien auf andere Empfehlungen in den einzelnen Kapiteln anwenden bzw. bei unternehmerischen Verstößen kombinieren lassen.

Themen wie beispielsweise die ökologischen Auswirkungen von unternehmerischen Aktivitäten wurden durchweg von NGOs eingebracht. Auch für die Debatte um die Verantwortung von Unternehmen entlang der Zulieferkette und hinsichtlich der Geschäftspartner zeigten sich beinahe ausnahmslos Koalitionen oder transnationale Netzwerke von NGOs verantwortlich. Insofern kann man vorläufig sagen, dass Gewerkschaften und NGOs als Beschwerdeführer schwerpunktmaßig unterschiedliche Sachverhalte in die Vermittlungsverfahren im Rahmen der Nationalen Kontaktstellen einbrachten.

5.2 Der Vermittlungs- und Schlichtungsprozess unter Leitung der Nationalen Kontaktstellen

Dieser Abschnitt richtet den Blick auf den Prozess der Behandlung einer Beschwerdeeingabe durch die betreffenden Nationalen Kontaktstellen. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, welche Aktivitäten und Schritte diese Gremien zur Konfliktbearbeitung und -schlichtung ergriffen hatten. Im Durchschnitt benötigten die betreffenden Nationalen Kontaktstellen für die Behandlung der untersuchten Beschwerdefälle ein gutes Jahr.⁸¹ Die Dauer der Bearbeitung einer Eingabe in Einzelfällen schwankte zwischen einem Monat und drei Jahren.

Auch wenn die durchgeführten Aktivitäten der zuständigen Nationalen Kontaktstellen in einem Drittel der untersuchten Fälle nicht zu ermitteln waren, lassen sich aus den restlichen vorliegenden Daten einige charakteristische Formen der Vermittlung zwischen den beteiligten Parteien ablesen, die häufig zur Schlichtung eines Falles von den offiziellen Stellen herangezogen wurden. Bevor diese Vermittlungsaktivitäten beschrieben werden, muss jedoch darauf verwiesen werden, dass es in den untersuchten Fällen auch Hinweise dafür gab, dass Nationale Kontaktstellen in bezug auf Eingaben überhaupt nicht vermittelnd tätig geworden waren, oder keine Kommunikation mit dem Beschwerdeführer etabliert wurde. Dies ist in mindestens vier Fällen (1, 5, 22, 37) dokumentiert, wobei drei dieser Fälle auf die amerikanische Nationale Kontaktstelle zurückgehen. TUAC schrieb beispielsweise hinsichtlich des Falles 1: „The US NCP was very slow to respond to the unions and since the case had been taken up by the National Labor Relations Board (NLRB), the NCP was reluctant to deal with the issue. In December 2002, the NCP concluded that further involvement in the matter was not warranted. It referred to the availability of the NLRB ‘to consider the matter on the basis of U.S. labor law’ and the agreement between NOPEF [the union] and Trico [the company]. The US NCP therefore did not play an active role in trying to resolve this case“ (TUAC 2005a: 1f, eigene Ergänzungen).

⁸¹ Für 36 der 40 untersuchten Fälle liegen Zeitangaben über die Dauer der Behandlung der Fälle durch Nationale Kontaktstellen vor. Bei der Behandlung einer Beschwerde durch mehrere Nationale Kontaktstellen wurde die jeweils längere Zeitdauer seit der ersten Eingabe verwendet.

Auf die Eingabe im Fall 5 erhielt die Gewerkschaft nach eigenen Angaben gar keine Antwort der amerikanischen Nationalen Kontaktstelle (vgl. TUAC 2005a: 3). Dies traf laut Beschwerdeführer auch auf den Fall 22 bei der polnischen Nationalen Kontaktstelle zu: „The Polish NCP was contacted by the Polish trade union confederation Solidarnosc in Spring 2002 regarding the US-owned Warsaw Marriott Hotel. Trade union activists had been threatened and harassed by the management, and one trade unionist had even been beaten by security guards at the hotel. TUAC is not aware of any measures taken by the NCP to deal with the issue. It appears that the case was never investigated“ (TUAC 2005a: 9).

Wenn Nationale Kontaktstellen Initiativen zur Vermittlung ergriffen, organisierten in der Regel fast alle dieser Gremien separate Treffen mit den betroffenen Unternehmen sowie mit den Beschwerdeführern, um die Sachlage aus der jeweiligen Perspektive der Parteien zu ermitteln. Auch die Durchführung eines oder mehrerer dreigliedriger Treffen zwischen dem oder den Unternehmen, den Beschwerdeführern und Vertretern der Regierung bzw. der Nationalen Kontaktstelle gehörte in den untersuchten Fällen zum Standardprogramm einer Konfliktvermittlung in Rahmen des Mandats. Charakteristisch für diese Vorgehensweise war beispielsweise die Behandlung des Falles 21 durch die niederländische Nationale Kontaktstelle, weshalb hier kurz auf den Verlauf dieser Beschwerde eingegangen werden soll.

Im Juli 2003 hatten eine Reihe von NGOs eine Beschwerde gegen das multinationale Unternehmen Chemie Pharmacie Holland (CPH) eingereicht, im September 2003 wurde den Beschwerdeführern die Akzeptanz des Falles mitgeteilt. Im Oktober folgte daraufhin ein separates Treffen der Nationalen Kontaktstelle mit den Beschwerdeführern, das Unternehmen wurde im Januar 2004 zur Stellungnahme eingeladen. Einen Monat später organisierte die Nationale Kontaktstelle ein dreigliedriges Treffen; im Mai wurde schließlich eine Abschlusserklärung veröffentlicht (vgl. Ministerie van Economische Zaken 2004c, OECD Watch 2004d: 10f).

Die typische Arbeitsweise der Nationalen Kontaktstellen lässt sich auch am Fall 36 verdeutlichen: Die deutsche Nationale Kontaktstelle forderte nach Eingang der Beschwerde im November 2002 von der beschuldigten Firma Adidas zunächst eine schriftliche Stellungnahme ein. Diese wurde dem Beschwerdeführer Kampagne für Saubere Kleidung (CCC) mit der Bitte um Reaktion zugeleitet, was schließlich die Grundlage für das erste dreigliedrige Treffen im Mai 2003 darstellte. In diesem Vermittlungsgespräch legten die Parteien ihre Positionen bezüglich des Streits über die Produktionsbedingungen in den indonesischen Zulieferbetrieben dar, wobei das Unternehmen Adidas aufgefordert wurde, Informationen zu Korrekturmaßnahmen und über das Schicksal der Arbeiter vorzulegen, die der Klage zufolge Opfer von Arbeitsrechtsverletzungen geworden waren.

„The strategy of the CCC [...] was to analyse the cases in detail and call for specific remediation in these two factories, as well as for general structural corrective actions. The NCP supported the strategy of the CCC, and called on adidas to include detailed answers to specific allegations and objections of the CCC in its reply to the complaint“ (CCC 2004: 2f). Im Februar 2004 kam es zu einem zweiten von der Nationalen Kontaktstelle moderierten dreigliedrigen Treffen der Parteien, woraufhin eine Abschlussserklärung vorbereitet wurde (vgl. Deutsche Nationale Kontaktstelle 2004).

Unter allen untersuchten Beschwerden sind zwei Fälle dokumentiert, in denen es zu bilateralen Treffen zwischen dem betroffenen Unternehmen und dem Beschwerdeführer bezüglich der aufgetretenen Streitfrage kam (Fälle 9, 26). In einem Fall ist die Weigerung einer Firma, an einem von der Nationalen Kontaktstelle anberaumten dreigliedrigen Treffen teilzunehmen dokumentiert (Fall 14). Die deutsche Nationale Kontaktstelle organisierte in zwei Beschwerdefällen dreigliedrige Treffen, obwohl die Behandlung der vorliegenden Streitfrage nach erster Evaluierung offiziell abgelehnt (Fall 33), oder wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates weitergeleitet wurde (Fall 34). In der Regel zogen Nationale Kontaktstellen hinsichtlich der anstehenden Fragen andere beteiligte Nationale Kontaktstellen oder Botschaften hinzu, gegebenenfalls fand eine Zusammenarbeit zwischen den Gremien statt.

Die Vermittlungstreffen unter Federführung der Nationalen Kontaktstellen fanden zumeist am Sitz des Gremiums in den Teilnehmerstaaten der Leitsätze statt. Ging die beklagte Geschäftstätigkeit auf Vorkommnisse in Nichtteilnehmerstaaten zurück, was, wie bereits aufgezeigt wurde, auf etwas mehr als die Hälfte der Fälle zutraf, so sind in zwei Fällen (32, 39) auch Gespräche in diesen Ländern dokumentiert. Fall 32 drehte sich beispielsweise um eine Beschwerde gegen ein kanadisches und ein schweizerisches Unternehmen „for human rights, lack of trust and lack of adequate and timely communication“ (Smith 2003: 4). Die Eingabe ging auf eine Kooperation zwischen der kanadischen NGO Oxfam und der sambischen NGO Development and Education Community Project (DECOP) zurück und drehte sich unter anderem um die Androhung einer Zwangsräumung von bisherigen Siedlern auf dem Firmengelände durch eine lokale Bergbaufirma, an der die beiden Unternehmen aus Kanada und der Schweiz beteiligt waren. Die Beschwerdeeingabe hatte zur Folge, dass die kanadische Nationale Kontaktstelle direkt vor Ort im Land der beklagten Unternehmensvorkommnisse (Sambia) einen Dialog zwischen dem von der Geschäftstätigkeit betroffenen Gemeinwesen und der lokalen Bergbaufirma etablierte. Anzumerken ist dabei, dass sich das lokale Bergbauunternehmen nach Aussagen der Beschwerdeführer zuvor einem solchen Dialog verweigert hatte (vgl. Smith 2003: 4).

Der durch die Nationale Kontaktstelle beförderte Dialog führte letztlich zu einer Bestandsaufnahme der mit der Firmenaktivität verbundenen ökologischen Probleme vor Ort als auch zu einer Einigung zwischen den Parteien auf ein einjähriges Umsiedlungsmoratorium bzw. ein einjähriges Bleiberecht für die Siedler auf dem Firmengelände. „Ein Großteil der Probleme betrafen den Giftmüll und weitere Umweltbelastungen der Region, die der Bergbau verursacht hatte. [...] Im Ergebnis einigten sich die beiden Parteien auf einen Sozialplan, der die negativen Auswirkungen der Firmenentscheidung bezüglich der Umsiedlung möglichst niedrig halten sollte“ (Friends of the Earth Netherlands/BUND/Germanwatch 2003: 18). Die Parteien vereinbarten zudem, bis zur endgültigen Entscheidung über die Siedlungsfrage Umweltverträglichkeitsprüfungen durchzuführen.⁸²

Für die Eingabe im Fall 39 bei der schwedischen Nationalen Kontaktstelle zeigten sich die beiden Organisationen Attac Sweden und Friends of the Earth Sweden verantwortlich. Die Beschwerde hatte zur Folge, dass eine lokale NGO in Ghana, wo die umstrittene beklagte Unternehmensaktivität (Geschäftsbeziehung zweier schwedischer Unternehmen mit zwei ghanaischen Bergbaufirmen) stattfand, von der Nationalen Kontaktstelle hinzugezogen wurde. „During the time NCP has been engaged in the matter, several processes have been initiated, *inter alia* a dialogue between WACAM [Wassa Association of Communities Affected by Mining, local ghanaian NGO, but not official complainant] and the local mining companies [business partners of Swedish companies]“ (Swedish National Contact Point 2003: 1, eigene Ergänzungen). Zu den durchgeführten Vermittlungsaktivitäten der Nationalen Kontaktstelle heißt es weiter: „The Swedish Embassy in Nigeria acting as the National Contact Point prepared a questionnaire on the issue to WACAM [which] [...] provided adequate information on the case through the questionnaire“ (Owusu-Koranteng 2005: 7, eigene Ergänzung). Die lokale NGO wurde, wie dem Zitat zu entnehmen ist, nicht nur zur Informationsgewinnung über die Situation vor Ort hinzugezogen, die schwedische Nationale Kontaktstelle initiierte auch einen Dialog zwischen dieser NGO und den beiden Bergbaufirmen vor Ort.

In beiden skizzierten Fällen konnten die jeweiligen Nationalen Kontaktstellen durch ihre Tätigkeit folglich gewährleisten, dass die Unternehmen gemäß der Bestimmung des Umweltkapitels in „einen zweckmäßigen Kommunikations- und Konsultationsprozess mit den

⁸² „To address this issue the Canadian NCP facilitated a flow of communications between the company's headquarters in Canada and the Canadian office of the NGO. All communication flowed through the office of the NCP. Both Canadian parties in turn communicated with their operations in Zambia where face-to-face meetings took place. While there was a variance in the facts and opinions reported on each side, a resolution was reached after the company met with groups from the affected communities and worked out an approach whereby the farmers could continue to use the land, at least for the short-term“ (National Contact Point Canada 2002).

von der Unternehmenspolitik in den Bereichen Umwelt, Gesundheit und Sicherheit [...] unmittelbar betroffenen Gemeinwesen“ (*Leitsätze*, Kapitel V, Ziffer 2b)) traten.

In allen untersuchten Beschwerden fanden sich drei Fälle, in denen Nationale Kontaktstellen im Rahmen des Vermittlungsprozesses zur Streitfrage eine eigene Recherche zur Sachverhaltserfassung durchgeführt hatten (13, 35, 39). Im Fall 39 reisten beispielsweise Vertreter der schwedischen Nationalen Kontaktstelle gemeinsam mit Firmenvertretern für Nachforschungen nach Ghana: „NCP has held five extra meetings with reference to the specific instances. In addition, separate meetings have been held with the organisations that submitted the specific instances and the enterprises concerned, as well as a joint information meeting with all parties. The two enterprises and the Swedish Metalworkers' Union travelled to the area to investigate the situation“ (Swedish National Contact Point 2003: 1).

Vertreter der südkoreanischen Nationalen Kontaktstelle reisten ebenso aufgrund eines Falles (13) in das Gastland der beklagten Unternehmensaktivität (Guatemala), die chilenische Nationale Kontaktstelle besuchte im Rahmen ihrer Aktivitäten bezüglich einer Eingabe zur Firma Marine Harvest (35) das betreffende Firmengelände im Süden Chiles und interviewte Gewerkschaftsmitglieder vor Ort: „To obtain more accurate information on the opinion of the Parties and to explore possibilities of agreement, the NCP has met with the parties whenever deemed advisable and each time these one requested it. To have its own information elements, the NCP visited some facilities of the company in Puerto Montt, interviewed Marine Harvest trade union leaders, and met with representatives of some of the associations of Puerto Montt. The objective of this visit was to have a field assessment of one OECD Department in order to have a more direct reference, without any mediation“ (National Contact Point Chile 2003: 4). Während Nationale Kontaktstellen in diesen Fällen zusätzlich zu den von den Parteien eingereichten Informationen eine eigenständige Recherche zur Faktenlage vor Ort durchgeführt hatten, wurde eine solche Vorgehensweise von anderen Nationalen Kontaktstellen als nicht unter das Vermittlungsmandat fallend interpretiert. Ein Beispiel für letztgenannte Vorgehensweise ist der Fall 36, in dem die deutsche Nationale Kontaktstelle keine eigenständige Sachverhaltserfassung zur Streitfrage der Produktionsbedingungen in Indonesien in Betracht zog (vgl. Deutsche Nationale Kontaktstelle 2004). Es lässt sich somit festhalten: „[National Contact Points] were asked to consider business conduct in non-adhering countries. Thus, access to information and knowledge of local circumstances were highly variable among specific instances presented and NCP approaches to collecting information were also variable. While some relied on information provided by the parties to the instance, others invested heavily in information collection - for example, members of the Swedish NCP travelled to Ghana on a fact-finding mission“ (OECD 2004b: 25f, eigene Ergänzung).

Interpretation

Die Betrachtung der von den Nationalen Kontaktstellen im Falle einer Streitfrage durchgeführten Aktivitäten führen im Kern zur Beantwortung der Frage, auf welche Art und Weise beklagte Unternehmen in der Praxis für ihr Verhalten rechenschaftspflichtig gemacht wurden. Die Praxis der untersuchten Fälle zeigte, dass die beklagten Unternehmen in erster Linie eine Stellungnahme hinsichtlich des angeblichen Normverstoßes gegenüber den Nationalen Kontaktstellen, also einem Regierungsgremium, auf Anfrage abgaben. Im Falle eines dreigliedrigen oder viergliedrigen Aufbaus der betreffenden Nationalen Kontaktstelle erstreckte sich diese Offenlegung von Informationen auch auf die gewerkschaftlichen Mitglieder innerhalb dieses Regierungsgremiums oder auf vertretene NGOs. Des weiteren wurde im Rahmen der von den Nationalen Kontaktstellen moderierten Vermittlungsbemühungen ein Austausch zwischen den betreffenden Unternehmen und den beschwerdeführenden Gruppen gefördert. Auf den einberufenen dreigliedrigen Treffen mussten sich Firmenvertreter den direkten Fragen der Beschwerdeführer stellen und Auskünfte hinsichtlich der konkreten Streitfragen erteilen. Die Nationalen Kontaktstellen etablierten in der Regel einen Dialog zwischen den beiden Parteien. Die unternehmerische Offenlegung von Informationen hinsichtlich eines umstrittenen Firmenverhaltens gegenüber dem Regierungsgremium der Nationalen Kontaktstelle, den darin gegebenenfalls vertretenen Gruppen und gegenüber den Beschwerdeführern im Dialog, stellt somit einen Kern der durch die Leitsätze in der Praxis auferlegten Rechenschaftspflicht von multinationalen Unternehmen dar. Hier muss jedoch angemerkt werden, dass Fälle, in denen Nationale Kontaktstellen in bezug auf eine Eingabe überhaupt nicht tätig geworden waren, zeigen, dass Unternehmen nicht in jedem Falle nach einer Beschwerde in der beschriebenen Weise durch Nationale Kontaktstellen rechenschaftspflichtig gemacht wurden.

Jenseits der soeben beschriebenen Elemente einer unternehmerischen Stellungnahme und eines Dialogs zeigten vor allem Beschwerdefälle, die auf Vorkommnisse in Ländern außerhalb der OECD und in Nichtteilnehmerstaaten zurückgingen, dass die Nationalen Kontaktstellen ihr Mandat zur Streitschlichtung unterschiedlich auslegten. Während in einigen Fällen ausschließlich die von den Parteien eingereichten Informationen die Grundlage von Vermittlungstreffen bildeten, erhoben einige wenige Nationale Kontaktstellen eigenständige Informationen zur beklagten Sachlage, indem sie zum Teil selbst vor Ort Recherchen durchgeführt und betroffene oder zusätzliche Akteure direkt befragt hatten. Es fällt ins Auge, dass die diesbezüglich sehr aktiven Nationalen Kontaktstellen, welche im Rahmen der von ihnen betreuten Beschwerdeverfahren (35, 39) eine eigene Sachverhaltserfassung durchgeführt hatten, eine dreigliedrige (schwedische Nationale Kontaktstelle) bzw. viergliedrige Struktur (chilenische

Nationale Kontaktstelle) aufwiesen.⁸³ Zwar traf dies nicht auf die südkoreanische Nationale Kontaktstelle zu, deren Vertreter ebenfalls im Rahmen eines Falles (13) mit der Absicht der zusätzlichen Informationsgewinnung in ein Nichtteilnehmerland reisten, jedoch lässt sich vermuten, dass sich die Integration von Gewerkschaften und NGOs in Nationale Kontaktstellen insofern auf die Arbeit dieser Gremien auswirkt, als dass diese im Vergleich zu anders strukturierten Nationalen Kontaktstellen weitreichendere Aktivitäten zur Schlichtung unternehmen und eine eigenständige Sachverhaltserfassung als unter das Mandat fallend befürworten. In bezug auf die Rechenschaftspflicht multinationaler Unternehmen lässt sich für eine solche Vorgehensweise der Nationalen Kontaktstellen folgern, dass es in diesen Fällen bei gegenteiliger Faktenlage aus Sicht der Parteien zu einer intensiveren Untersuchung der Streitpunkte kam, welche ansonsten mit dem Verweis auf die nicht ermittelbaren Hintergründe inhaltlich abgeschlossen, und damit letztlich unbewertet geblieben wären.

Aus den beiden Fällen 32 und 39, in denen die betreffenden Nationalen Kontaktstellen, wie skizziert, einen Dialog zwischen den Parteien und direkt Betroffenen in Nicht-OECD-Staaten etabliert hatten, lassen sich Hinweise ziehen, welche die bereits aufgestellte vorläufige These des 'Empowerment' von Südkoreanern durch das Beschwerdeverfahren unterstützen können. Beide Fälle zeigen, dass das Beschwerdeverfahren der Leitsätze betroffenen Personen oder Gemeinwesen in Nicht-OECD-Staaten verstärkt ermöglichte, ihre Sichtweisen und Forderungen direkt gegenüber den betreffenden Firmen in die Diskussion einzubringen. Die Verhandlungsmacht der Südkoreaner gegenüber den Unternehmen wurde somit im Verlauf des Beschwerde- bzw. Vermittlungsprozesses tendenziell gestärkt. Im Rahmen der von den Nationalen Kontaktstellen initiierten Aktivitäten kam es zu neuen Wegen einer Konfliktlösung, und zumindest im Fall 32 (in dem *vor* der Beschwerde eine Weigerung der lokalen Bergbaufirma dokumentiert ist, mit den betroffenen Gemeinden in einen Dialog zu treten) auch zu einer Veränderung im Kräftespiel zwischen der Firma und dem lokalen Gemeinwesen und zwar zugunsten der Südkoreaner. Auf eine solche Wirkungsweise als Element der Beschwerdedynamik wird im Schlussteil dieser Arbeit in Abschnitt 6.2.4 erneut Bezug genommen werden.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass das Beschwerdeverfahren der Leitsätze in der Praxis keine einheitlich ausgestalteten Elemente einer Rechenschaftspflicht der Unternehmen auferlegte. Die Praxis der Nationalen Kontaktstellen im Umgang mit Beschwerdefällen zeigte, dass die Auslegung des Vermittlungsmandats durch die Nationalen Kontaktstellen variierte, und die betroffenen Unternehmen sich zu einem unterschiedlichen Grad hinsichtlich der beklagten Sachlage rechtfertigen und sich gegebenenfalls zu neu erhobenen Fakten äußern mussten.

⁸³ Siehe Tabelle III im Anhang.

5.3 Ergebnisse des Vermittlungs- und Schlichtungsprozesses unter Leitung der Nationalen Kontaktstellen

Im Mittelpunkt dieses Abschnitts steht die Frage, welches Verständnis die Nationalen Kontaktstellen hinsichtlich der Konfliktfälle entwickelten, und zu welchen Beurteilungen sie gegebenenfalls hinsichtlich des konkreten beklagten Firmenverhaltens gelangten.

5.3.1 Informationspolitik der Nationalen Kontaktstellen zu Ergebnissen des Vermittlungs- und Schlichtungsprozesses: Transparenz- vs. Vertraulichkeitserfordernisse

Zu den Entscheidungen der Nationalen Kontaktstellen muss vorab erwähnt werden, dass für alle untersuchten Fälle nur 12 Abschlusserklärungen dieser Gremien vorlagen, das heißt, dass in knapp zwei Dritteln der untersuchten Beschwerdefälle keine offiziellen Dokumente über den Ablauf und das Ergebnis des Verfahrens existieren, die der Öffentlichkeit zugänglich sind.⁸⁴ Hinsichtlich dieses Gesichtspunktes gab es jedoch auch 'best practices' von einigen Nationalen Kontaktstellen, welche mitunter sehr ausführliche Dokumentationen zu den von ihnen bearbeiteten Beschwerden (beispielsweise in den Fällen 9, 31 oder 35) veröffentlichten.

Im Gegensatz zu den offiziellen Stellen verfolgten die beteiligten Beschwerdeführer in vielen Fällen eine offenere Informationspolitik bezüglich der Beschwerdehintergründe und -ergebnisse. In diesem Zusammenhang muss erwähnt werden, dass NGOs hierfür in Einzelfällen von den beteiligten Unternehmen bzw. BIAC, und zum Teil auch von Nationalen Kontaktstellen gerügt worden waren (vgl. Heydenreich 2005d, BIAC 2003a: 90f). Was das Dilemma der Transparenz- und Vertraulichkeitserfordernisse in der Arbeit der Nationalen Kontaktstellen betrifft, können folglich konträre Positionen zwischen den beteiligten Akteuren ausgemacht werden: „Während NGOs akzeptieren können, dass Informationen aus den Vermittlungsgesprächen als vertraulich einzustufen sind, sollte sowohl die Information über eine neu eingereichte Beschwerde als auch die abschließende Erklärung öffentlich gemacht werden. Dieser Punkt führte bereits mehrfach zu Diskussionen, u.a. über die Frage, ob parallel zur Einreichung einer Beschwerde eine Presseerklärung veröffentlicht werden darf. [...]. Insbesondere sind NGOs besorgt, wenn ihnen alle weiteren Aktivitäten und Statements zu einem Fall untersagt werden sollen - vor allem wenn

⁸⁴ Zur Veröffentlichung der Ergebnisse einer von den Nationalen Kontaktstellen moderierten Mediation heißt es in den *Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*: „Was das Verhalten der nationalen Kontaktstellen gegenüber der Öffentlichkeit betrifft, so wird Transparenz als ein grundlegendes Prinzip betrachtet. In Ziffer C-4 wird jedoch eingeräumt, dass es besondere Fälle gibt, in denen die Wahrung der Vertraulichkeit wichtig sein kann. [...] Es ist gleichwohl wichtig, dass zwischen Transparenz und Vertraulichkeit ein Gleichgewicht hergestellt wird, um das Vertrauen in die für die Leitsätze geltenden Verfahren zu festigen und deren wirksame Anwendung zu fördern. Wenn mithin auch in Ziffer C-4 dargelegt wird, dass die Arbeiten normalerweise vertraulich bleiben, werden doch die Ergebnisse im Rahmen des Umsetzungsverfahrens in besonderen Fällen der Öffentlichkeit zugänglich gemacht“ (*Erläuterungen zu den Umsetzungsverfahren*, Ziffer I, 19).

Verfahren über Jahre andauern und im Rahmen des OECD-Prozesses nichts passiert“ (Heydenreich 2005c: 7). BIAC vertrat beispielsweise hinsichtlich der Veröffentlichung von Informationen während und am Ende eines Vermittlungsverfahrens folgende Position: „[...] No information at all should be released during the consideration of a specific instance. There is in fact ‘an inverse relationship between publicity and the resolution of specific instances’. Also at the end of the proceedings a careful balance has to be found by each NCP between the need to protect sensitive company information and transparency“ (BIAC 2003a: 92).

Interpretation

In mehr als zwei Dritteln der vorliegenden Fälle veröffentlichten die Nationalen Kontaktstellen keine offizielle Abschlusserklärung zu den Beschwerdeeingaben. Aus diesem Umstand lässt sich zunächst für die Praxis der Nationalen Kontaktstellen schließen, dass in der Mehrheit der untersuchten Fälle die Wahrung der Vertraulichkeit gegenüber der Offenlegung von Informationen dominierte. Analysiert man in diesem Zusammenhang die vier für die Arbeit der Nationalen Kontaktstellen festgelegten Schlüsselkriterien Transparenz, Sichtbarkeit, Zugänglichkeit und Rechenschaftspflicht, so kann man zu dem Schluss kommen, dass die Vorgaben zu Transparenz sowie zur Rechenschaftspflicht der Nationalen Kontaktstellen gegenüber der Öffentlichkeit aufgrund der wenigen zugänglichen Jahres- und Abschlussberichte zu Fällen nur lückenhaft umgesetzt wurden.

Aus der hier als dominant identifizierten Informationspolitik der Nationalen Kontaktstellen lassen sich erste Rückschlüsse auf die Wirkungsweise der Leitsätze ziehen. Zu dem Dilemma der Frage der Transparenz vs. Vertraulichkeit in den Vermittlungsprozessen und hinsichtlich der Ergebnisse einer Beschwerde sollen hier zunächst zwei Zitate angeführt werden, die ein Licht auf die Wirkungsweise des Beschwerdeverfahrens werfen, wie sie einige Akteure seinerzeit nach dem Abschluss der Revisionsverhandlungen 2000 zu Protokoll gaben. Das erste Zitat stammt aus einer Stellungnahme der französischen Verhandlungsdelegation zur Überarbeitung der Leitsätze 2000 und bezog sich auf den neu etablierten Beschwerdemechanismus der Leitsätze: „[...] A mechanism has been created to implement these recommendations. This mechanism is a major innovation. Through it, harmful conduct on the part of business enterprises can be made public. It therefore applies strong pressure which is capable of altering such conduct. Experience has already proven this“ (French Delegation 2000: 16). Diese Aussage verdeutlicht die erwartete Wirkungsweise der Leitsätze, durch öffentlichen Druck ein gewünschtes Firmenverhalten bzw. eine Änderung des gegebenenfalls nicht normkonformen Geschäftsverhaltens zu erreichen.

Zu dieser Wirkungsweise des Beschwerdeverfahrens der Leitsätze über einen 'Naming and Shaming'-Mechanismus lässt sich auch verdeutlichen: „Public transparency on poor performance can [...] motivate MNE changes. Transparency mechanisms can help to identify both leaders and laggards in Guideline implementation” (O’ Rourke 2002: 131).

NGO-Vertreter hatten seinerzeit eine ähnliche Wirkungsweise der Leitsätze, über öffentlichen Druck und das Unternehmensimage Verhaltensänderungen zu bewirken, angesprochen, jedoch äußerten sich diese Akteure bereits damals kritisch über die diesbezügliche Ausgestaltung des Mandats der Nationalen Kontaktstellen: „The adequacy of the proposed implementation procedure relies almost entirely on the will of Governments - through their National Contact Points (NCPs) - to deal openly and effectively with specific cases. Will complaints from NGOs or members of the interested public lead to improvements in corporate practice, through a real risk to their public reputation? Or will complaints be ignored or bogged down in secretive procedures leading to meaningless ambiguous statements? Too much is left to the discretion of individual NCPs in these respects, especially in the content of reporting on specific instances. [...]. The result of this discretion, at worst, would be inappropriate and potentially wide-ranging variation in the standards of application of the guidelines in different countries” (Action for World Development et al. 2000: 22).

Die vorliegenden Daten bestätigten eine inkonsistente Umgangsweise der Nationalen Kontaktstellen hinsichtlich der Veröffentlichung von Informationen zu den einzelnen Beschwerdefällen. Da viele Nationale Kontaktstellen dazu neigten, keine öffentlichen Aussagen hinsichtlich der Fälle vorzunehmen, kann man mit Rückgriff auf die angeführten Zitate folgern, dass die Erzielung eines normkonformen unternehmerischen Verhaltens in der Praxis der Nationalen Kontaktstellen nicht über die mit öffentlichem Druck zusammenhängenden Mechanismen befördert wurde. „Contact Points and the CIIME cannot [...] invoke popular pressure, since it is not the OECD’s practice to reveal the identity of companies against which complaints have been made“ (International Council on Human Rights Policy 2002: 101). Insofern bleibt festzustellen, dass diese (eine) spezielle potenzielle Wirkungsweise der Leitsätze aufgrund der überwiegenden Präferenz zur Geheimhaltung des Beschwerdeverlaufs und der Ergebnisse nicht im Mittelpunkt der etablierten Praxis der meisten Nationalen Kontaktstellen stand.

5.3.2 Typologisierung der Entscheidungen der Nationalen Kontaktstellen

Betrachtet man zunächst nur die Fälle, für die offizielle Abschlusserklärungen der Nationalen Kontaktstellen vorliegen, so kann für diese Eingaben eine Typologisierung der Entscheidungen vorgenommen werden, die dann (hinsichtlich der Inhalte der Entscheidungen) auch auf einige andere Fälle ohne solche Abschlussdokumente übertragen werden kann.

Systematisiert man die Form der offiziellen Abschlusserklärungen der Nationalen Kontaktstellen, so lassen sich zwei unterschiedliche Typen einer Erklärung erkennen. Erstens gab es unilateral von der Nationalen Kontaktstelle verfasste schriftliche Darstellungen des Problemfalles, welchen eine Nichteinigung der Parteien im Streitfall vorausgegangen sein konnte, aber nicht musste. Die Nationale Kontaktstelle veröffentlichte die aus ihrer Sicht gesammelten Erfahrungen aus dem Vermittlungsprozess. Zweitens unterscheidet man gemeinsame Erklärungen aller Parteien, die im Falle einer Einigung in der betreffenden Streitfrage veröffentlicht und kollektiv getragen wurden. Analysiert man die Inhalte und die Aussagen in den vorliegenden Abschlusserklärungen, so ist festzuhalten, dass einige Nationale Kontaktstellen eine explizite Bewertung des beklagten Geschäftsverhaltens vornahmen, während andere gar keine aussagekräftige Bewertung oder Feststellung bezüglich des beklagten Firmenverhaltens im spezifischen Fall machten. Im erstgenannten Falle sind Erklärungen mit der expliziten Aussage dokumentiert, dass das beklagte Firmenverhalten nicht in Einklang mit den Leitsätzen gestanden hatte und damit eine Verletzung des Regelwerks durch das Unternehmen im vorgebrachten Fall vorlag. Ebenso liegen zweitens Bewertungen vor, in denen die Vorwürfe an das Unternehmen als nicht gerechtfertigt abwiesen, und festgehalten wurde, dass das Unternehmen hinsichtlich der vorliegenden Streitfrage in Einklang mit den Leitsätzen gehandelt hatte. In beiden Fällen konnten die jeweiligen Erklärungen der Nationalen Kontaktstellen Empfehlungen an das Unternehmen enthalten. Im Falle der Abschlusserklärungen ohne explizite Aussage über das Geschäftsverhalten der Unternehmen existieren ebenso Statements der Nationalen Kontaktstellen, die generelle an die Unternehmen gerichtete Empfehlungen, wie sie im Allgemeinen oder in Zukunft die Einhaltung der Leitsätze voranbringen können, enthielten. Die nachstehende Tabelle verdeutlicht die vorgenommene Einordnung der 12 untersuchten Abschlusserklärungen nach Formen und Inhalten und enthält zur Übersicht auch die in Tabelle II im Anhang benutzte Kodierung für diese Aspekte.

Tabelle 4: Typologisierung der Abschlusserklärungen zum Beschwerdeverfahren

Abschlusserklärungen (Gesamtzahl 12)	Kodierung ⁸⁵	Anzahl der Fälle	Fallnummer
1. Form der Abschlusserklärung			
Unilaterale Erklärung der NKS	Uni E	10	2, 3, 4, 14, 17, 20, 21, 35, 36, 39
- davon unilaterale Erklärung der NKS bei Nichteinigung der Parteien	Uni EN	2	21, 36
Gemeinsame Erklärung der Parteien bei Einigung	Gem E	2	9, 31
2. Inhalte der Abschlusserklärung			
Explizite Aussage hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens: Firmenverhalten steht/stand <i>nicht</i> in Einklang mit den Leitsätzen	V	3	3, 14, 17
- davon mit Empfehlungen bei festgestelltem Verstoß	VE	1	17
Explizite Aussage hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens: Firmenverhalten steht/stand in Einklang mit den Leitsätzen	kV	7	4, 9, 20, 21, 31, 35, 39
- davon mit Empfehlungen bei Feststellung keines Verstoßes	kVE	4	20, 21, 35, 39
- davon Feststellung keines Verstoßes aufgrund eines fehlenden 'Investment Nexus'	Nexus	2	20, 21
Keine explizite Bewertung hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens	kB	2	2, 36
- davon mit Empfehlungen bei keiner expliziten Bewertung	kBE	1	2

Quelle: Eigene Darstellung.

⁸⁵ Analog zu Tabelle II im Anhang.

Bei der überwiegenden Mehrheit der Abschlusserklärungen in den untersuchten Fällen handelte es sich um unilaterale Erklärungen der Nationalen Kontaktstellen. In zwei Fällen ging dieser Art der Erklärung eine Nichteinigung zwischen den betroffenen Parteien voraus. In insgesamt zwei Fällen kam es im Verlauf der Vermittlungsbemühungen der Nationalen Kontaktstelle zu einer Einigung zwischen dem Beschwerdeführer und dem Unternehmen und zu einem gemeinsam mit der Nationalen Kontaktstelle getragenen Abschlusspapier.

Insgesamt gab es drei Abschlusserklärungen zur Behandlung von Beschwerdefällen, in denen ein expliziter Verstoß gegen die Leitsätze festgestellt wurde. Alle drei Fälle (3, 14, 17) hatten die Verletzung der Informationspflicht der Firmen bei Schließung von Unternehmensteilen zum Gegenstand. Die Beschwerdeführer hatten den Unternehmen vorgeworfen, die Schließung ohne vorherige Konsultation und Information der Beschäftigten durchgeführt zu haben. Die betreffenden Nationalen Kontaktstellen kamen in ihren unilateralen Erklärungen zum Schluss, dass das Verhalten der Unternehmen diesbezüglich nicht in Einklang mit den Leitsätzen gestanden hatte. In einem Fall verwies die Nationale Kontaktstelle als Empfehlung an das Unternehmen darauf, die Vorschriften zur Informationspflicht im Rahmen der Leitsätze in ähnlichen Fällen in Zukunft anzuwenden (17).

In zwei Fällen (2, 36) enthielten die unilateralen Abschlusserklärungen der Nationalen Kontaktstellen keine explizite Aussage hinsichtlich des konkreten, beklagten Firmenverhaltens. Einer dieser Fälle (36) ging auf eine Nichteinigung der Parteien zurück, wobei die betreffende Nationale Kontaktstelle festhielt, dass „unterschiedliche Auffassungen über die Faktenlage bestehen, die im Beschwerdeverfahren der OECD-Leitsätze keiner Lösung zugeführt werden konnten“ (Deutsche Nationale Kontaktstelle 2004: 2). Im anderen Fall dieser Kategorie (2) nahm die Nationale Kontaktstelle ebenfalls keine Bewertung der Investitionstätigkeit der betroffenen Firmen in Burma vor, sondern stellte in ihrer Abschlusserklärung lediglich acht allgemeine Empfehlungen mit Praktiken zusammen, durch welche Unternehmen zur Abschaffung der Zwangsarbeit im Gastland beitragen können (vgl. Point de Contact National Français 2002).

In insgesamt sieben Fällen kamen die Nationalen Kontaktstellen zum Ergebnis, dass das beklagte Firmenverhalten trotz der Vorwürfe in Einklang mit den Leitsätzen gestanden hatte. In vier der behandelten Fälle mit diesem Ergebnis fanden sich in den Abschlusserklärungen trotzdem teils generelle, teils detailliertere Empfehlungen an die Unternehmen, wie sie die Bestimmungen der Leitsätze im konkreten Fall optimaler umsetzen könnten. Als Begründung für die Feststellung keines Verstoßes wurde seitens der Nationalen Kontaktstellen beispielsweise angeführt, dass das Verhalten der betroffenen Unternehmen mit den nationalen Gesetzen im Gast- oder Heimatland entgegen der Interpretationen der Beschwerdeführer vereinbar war (Fälle 4, 35).

In zwei Fällen kam es zu einer Einigung zwischen den Parteien und einer Verständigung, dass letztlich kein unternehmerischer Verstoß der Bestimmungen vorlag (9, 31). In wiederum anderen Fällen wurde von den Nationalen Kontaktstellen einseitig entschieden, dass die Leitsätze aufgrund eines fehlenden sogenannten 'Investment Nexus' auf den konkreten Fall nicht anwendbar seien, und das Firmenverhalten somit auch nicht gegen das Regelwerk verstößen hatte (Fälle 20, 21).

Im Folgenden sollen die Beschwerdefälle, die mit dem Befund keines Verstoßes endeten kurz genauer dargestellt werden, um die diesbezüglichen Hintergründe sowie die Argumentationslinien der Nationalen Kontaktstellen zu verdeutlichen. Begonnen wird mit dem Fall 35, in dem die chilenische Nationale Kontaktstelle entschied, dass die umweltrelevanten Vorwürfe gegen das Unternehmen Marine Harvest als nicht begründet und nicht haltbar einzuschätzen seien. Dem Unternehmen wurde vom Beschwerdeführer unter anderem die Verletzung nationaler Umweltgesetze sowie des Vorsorgeprinzips (V, 4) bei Umweltschädigungen vorgeworfen. „It [The National Contact Point of Chile] concluded, that pollution levels did not exceed the limits sanctioned by national law and environmental regulation“ (OECD 2004b: 133, eigene Ergänzung). Ferner wurde festgestellt: „[...] In the NGOs claims related to some environmental issues, linked to the aquaculture activity, there is a difficulty: lack of precision. This is the case of determined environmental impacts attributed to aquaculture in general that are specifically blamed to the company Marine Harvest, without being able to precise the sites neither the magnitude of the impact denounced“ (National Contact Point Chile 2003: 17). Trotzdem schlug die Nationale Kontaktstelle unter anderem die Etablierung eines institutionellen Dialogs zwischen den Beschwerdeführern und der Firma zur Klärung aller aufgetretenen Streitfragen vor.

In einem weiteren Fall mit dem Ergebnis 'kein Verstoß' zur Verantwortung der beiden schwedischen Unternehmen Atlas Copco und Sandvik für ihre Zusammenarbeit mit lokalen Minenfirmen in Ghana (39) kam die schwedische Nationale Kontaktstelle zu folgenden Aussagen: „The material reveals the environmental and social problems that exist in connection with mining in Ghana [...]. NCP assesses that the role of Atlas Copco and Sandvik in the individual cases is limited. In the light of the information that NCP has had access to and collected, it is the NCP's view that Atlas Copco and Sandvik have not failed to comply with the OECD Guidelines in respect of human rights and environmental considerations. A question that has emerged in connection with these cases is how far the responsibility of multinational enterprises extends in relation to business partners and the host country's government“ (Swedish National Contact Point 2003: 1f).

Die Nationale Kontaktstelle äußerte sich zwar nicht explizit zur im letzten Satz dieses Zitats aufgeworfenen Frage, jedoch wird den schwedischen Firmen empfohlen, ihren Einfluss auf die lokalen Geschäftspartner zur Einhaltung der Leitsätze dadurch zu stärken, dass sie die Leitsätze intern und extern in ihren Transaktionen sichtbarer werden lassen. „The information that has emerged indicates that Sandvik’s and Atlas Copco’s personnel on the spot did not have adequate knowledge of the Guidelines. The NCP therefore encourages these enterprises to enhance knowledge of the Guidelines internally and externally” (Swedish National Contact Point 2003: 2). Der Befund, dass in den betrachteten Fällen kein Verstoß gegen die Leitsätze vorliege, wurde, wie bereits erwähnt, in zwei Fällen (9, 31) im Verlauf des Vermittlungsverfahrens auch von den beteiligten Parteien und damit den Beschwerdeführern mitgetragen. Im Falle der Firma IHC Caland (9) einigten sich die Parteien darauf, dass das Unternehmensverhalten nicht gegen die Leitsätze verstieß, da das Unternehmen *seit Beginn* des Beschwerdeverfahrens eine Reihe von Maßnahmen durchgeführt hatte: „The NCP took notice of the agreement between the parties involved about the actions taken by IHC CALAND. It also noted that FNV and CNV [the union complainants] considered that IHC CALAND’s decision not to engage in new activities in Burma as well as the points agreed between them and the company, has brought IHC CALAND sufficiently in line with the recommendations of the OECD-guidelines” (Ministerie van Economische Zaken 2004a: 3, eigene Ergänzung).⁸⁶

Im Falle des Unternehmens Adidas (31) einigten sich die beteiligten Parteien auf die folgende Darstellung: „Even though the issues that were brought to NCP’s attention by ICN [India Committee of the Netherlands, the complainant] possibly exist in the Indian sports goods industry at large, the NCP concluded on the basis of the information provided by Adidas that Adidas encourages its suppliers to operate in a socially responsible manner. It does this through its corporate code of conduct, which covers the issues mentioned by ICN. No evidence has been found of child labour used for the production of Adidas footballs” (Ministerie van Economische Zaken 2002a: 2, eigene Ergänzung). Neben dieser Feststellung hielt die Nationale Kontaktstelle hinsichtlich der Überprüfung des firmeneigenen Verhaltenskodex von Adidas aber auch als Ergebnis fest, dass im konkreten Falle der indischen Zulieferfirmen zum Zeitpunkt der Beschwerde noch keine externe Überwachung der Produktionsbedingungen und damit der

⁸⁶ Zu einer der vereinbarten Aktivitäten zwischen den Parteien, welche dem Ziel dienen sollten, „[to] strengthen the external communication of IHC CALAND regarding the human rights situation in Burma” (Ministerie van Economische Zaken 2004a: 2, eigene Ergänzung), gehörte ein Besuch der Firma bei der Botschaft des Gastlandes: „One of the activities resulting from this corporation was the decision by IHC CALAND to visit the Burmese ambassador in London. A representative of the labour union FNV [...] was present at the meeting. In the meeting IHC CALAND expressed its concern about violation of human rights and the use of forced labour [...]” (Ministerie van Economische Zaken 2004f: 2f).

Einhaltung des Adidas-Verhaltenskodex in diesen Betrieben stattgefunden hatte.⁸⁷ Die Parteien einigten sich auf eine Offenlegung der Ergebnisse des externen zukünftigen Überprüfungsverfahrens in den beklagten Zulieferbetrieben seitens des Unternehmens.

Wenn man abschließend die Inhalte aller untersuchten zwölf Abschlusserklärungen vergleicht, fällt bei der Betrachtung der Fälle 3 und 4 ins Auge, dass mit den jeweiligen Entscheidungen der französischen und belgischen Nationalen Kontaktstellen zwei konträre Ergebnisse hinsichtlich der Bewertung eines identischen Firmenverhaltens vorliegen. Es handelt sich dabei in beiden Fällen um das Unternehmen Marks and Spencer und inhaltlich um die gleichen Vorwürfe der verletzten Informationspflicht hinsichtlich der Schließung von Filialen in beiden Ländern.⁸⁸ Während die französische Nationale Kontaktstelle im Anschluss an die Vermittlungsgespräche zwischen den Parteien in einem Brief an das Unternehmen verlautbaren ließ, dass die Firma der angemessenen Benachrichtigung der Arbeitnehmervertreter bei Umstrukturierungen gemäß der Leitsätze nicht ausreichend nachgekommen sei, konnte die belgische Nationale Kontaktstelle bezüglich des gleichen Sachverhalts in ihrem Land keine ausreichenden Beweise für diesen Befund finden (vgl. Point de Contact National Belge 2001, Point de Contact National Français 2001a).

Für einige der Entscheidungen der Nationalen Kontaktstellen, für die *keine* offiziellen Abschlusserklärungen vorliegen, kann man nichtsdestotrotz eine grobe Zuordnung der Inhalte der Ergebnisse des Vermittlungsprozesses vornehmen.⁸⁹ Nimmt man dazu die soeben skizzierte Typologisierung der Entscheidungen in Tabelle 4 als Grundlage, so lassen sich für einige der untersuchten Fälle ohne Abschlusserklärung folgende Ergebnisse festhalten: In den Fällen 15, 29, 31b, 33 und 40 kamen die jeweiligen Nationalen Kontaktstellen zum Ergebnis, dass das beklagte Unternehmensverhalten in Einklang mit den Leitsätzen gewesen sei. Dieser Befund beruhte in den Fällen 31b, 33 und 40 auf dem Verweis auf einen fehlenden ‘Investment Nexus’.

⁸⁷ „The Fair Labor Association (FLA) as an external auditor checks Adidas’s internal monitoring system. It is noted that with respect to Adidas’s supplier in India, there has not yet been external monitoring, verification and disclosure by FLA that corroborates Adidas’s own monitoring. This is however envisaged in the future“ (Ministerie van Economische Zaken 2002a: 2f). Zur Prüfungsorganisation FLA vgl. <http://www.fairlabor.org> [19.12.2005].

⁸⁸ Zum Hintergrund des Falles in Frankreich: „In early 2001, Marks and Spencer announced the closure of its French shops. The 1700 French workers who stood to lose their jobs had not been consulted and initially learned about the company’s plans through its press release. The company’s action attracted political censure from the French finance minister, as well as the European Commissioner for social affairs. [...] A French judge later ruled that the company had breached EU and French law on consultation, and the company was forced to postpone its plans. The stores were eventually sold to Galeries Lafayette. Legal requirements may operate alongside non-binding guidelines: the French National Contact Point under the OECD Guidelines also reviewed the closure of the French stores“ (Ward 2003: 24).

⁸⁹ Da hier die vorhandenen Quellen nur auf die Beschwerdeführer zurückgehen, stehen die Ergebnisse des folgenden Abschnitts unter einem größeren Vorbehalt der Vorläufigkeit als die Kenntnisse, die vorangehend aus den offiziellen Abschlusserklärungen der Nationalen Kontaktstellen gezogen wurden.

In den beiden letztgenannten Beschwerden wurde deshalb eine Behandlung der Eingaben als zu untersuchende Fälle durch die Nationalen Kontaktstellen abgelehnt. Die Fälle 11 und 32 endeten mit keiner expliziten Aussage hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens durch die Nationalen Kontaktstellen, jedoch äußerte die Nationale Kontaktstelle im Fall 11 die Empfehlungen an das Unternehmen, die Kultur und Arbeitspraktiken im Gastland der Geschäftstätigkeit zu respektieren, sowie die Leitsätze einzuhalten, und arbeitsrechtliche Streitfragen angemessen zu lösen. Im Fall zweier südkoreanischen Tochterfirmen in Guatemala (13) kam die südkoreanische Nationale Kontaktstelle zum Ergebnis, dass Probleme bei der Einhaltung der beiden beklagten Bestimmungen in Kapitel IV durch die Firmen bestanden hatten: „In the course of its consideration of this matter, the Korean NCP found that there had indeed been problems in the company’s observance of the two recommendations in the labour chapter of the Guidelines“ (OECD 2002b: 20). Dazu heißt es im Jahresbericht der südkoreanischen Nationalen Kontaktstelle von 2002 weiter: „During this process (of discussion with workers and the Korean company), it was acknowledged that there were few misunderstandings between management and labour. Both sides agreed on issues that should be improved and action that should be punished and are carrying out such measures“ (OECD 2002b: 20). Die Nationale Kontaktstelle empfahl dem koreanischen Hauptkonzern, die Kultur und Arbeitspraktiken im Gastland der Geschäftstätigkeit zu respektieren, sowie ein arbeitnehmerfreundliches Umfeld zu fördern.

Interpretation

Insgesamt betrachtet kam es nur in sehr wenigen Fällen zu einer Einigung zwischen den beteiligten Parteien über die vorliegenden Streitfragen. Die Analyse der vorliegenden Fälle (mit und ohne offizielle Abschlusserklärungen der Nationalen Kontaktstellen) ergab das folgende Spektrum an Ergebnissen einer Konfliktvermittlung im Streitfall: In nur wenigen Fällen kam es zu einer expliziten und öffentlichen Feststellung eines Verstoßes gegen die Leitsätze. Somit lässt sich festhalten, dass die Beförderung eines normkonformen Verhaltens der Unternehmen kaum über die mit einem 'Naming and Shaming' verbundenen Mechanismen forciert wurde. In etwas mehr als der Hälfte der Fälle *mit* Abschlusserklärung endete das Vermittlungsverfahren mit der Feststellung, dass das beklagte Unternehmensverhalten in Einklang mit den Leitsätzen gestanden hatte. Unter allen 40 Fällen ließen sich insgesamt 12 Entscheidungen identifizieren, die besagten, dass das beklagte Unternehmensverhalten aus verschiedenen Gründen in Einklang mit den Leitsätzen gestanden hatte. Einige Nationale Kontaktstellen bewerteten die vorgebrachten Beschwerden hinsichtlich eines bestimmten Geschäftsverhaltens überhaupt nicht inhaltlich. Aus dieser Tendenz lässt sich schließen, dass es sich bei der Behandlung der Fälle eher um eine Art Überzeugungsverfahren handelte, dem die Logik zugrunde lag, multinationale Unternehmen

durch die Erfahrungen im Austausch mit den betroffenen Parteien für die Bestimmungen in den Leitsätzen zu sensibilisieren, und so ein zukünftiges regelkonformes Verhalten zu erzielen. Dieser hier als überwiegend vorherrschend konstatierte, aber längst nicht auf alle untersuchten Fälle zutreffende Überzeugungsansatz der Nationalen Kontaktstellen im Umgang mit den Beschwerden lässt sich auch mit einem Zitat des ehemaligen Vorsitzenden des CIME, Marinus Sikkel, verdeutlichen: „The point of the exercise is not to name and shame companies, but to encourage them to do the right thing“ (BIAC 2003b).

Für die Fragestellung dieser Arbeit lässt sich insofern festhalten, dass durch eine solche Praxis - „essentially to clarify the meaning of the standards for the *future*“ (International Council on Human Rights Policy 2002: 117) - der Schwerpunkt der Arbeit einiger Nationaler Kontaktstellen nicht auf der Einforderung einer konkreten Rechenschaftspflicht für beklagtes, vergangenes Verhalten lag.

5.3.3 Gründe für die Nichtannahme oder den Abschluss von Fällen

5.3.3.1 Entscheidungen bezüglich eines 'Investment Nexus'

Unter allen Beschwerden gab es insgesamt fünf Fälle (20, 21, 31b, 33, 40), in denen Nationale Kontaktstellen einen fehlenden sogenannten 'Investment Nexus' im Verlauf der Vermittlungsaktivitäten als Begründung für die Entscheidung 'kein Verstoß' angeführt bzw. mit einem solchen Verweis im Rahmen der ersten Evaluierung eine weitere Behandlung der Eingaben abgelehnt hatten. Zum Verständnis dieser Auslegung des Anwendungsbereichs der Leitsätze durch die betreffenden Nationalen Kontaktstellen bedarf es der Kenntnis eines Statements des CIME vom April 2003, auf dessen Inhalt hier kurz eingegangen werden soll, da die genannten fünf Entscheidungen letztlich eine Auslegung der Inhalte dieses Statements durch die Nationalen Kontaktstellen darstellen.

In der allgemeinen Mitteilung des CIME vom April 2003 wurde ein investiver Bezug als spezieller Anwendungskontext der Leitsätze festgeschrieben, ohne dass jedoch eine genaue Definition des geforderten 'Investment Nexus' gegeben wurde. In den Verlautbarungen des Ausschusses hieß es: „[...] The Guidelines have been developed in the specific context of international investment by multinational enterprises and their application rests on the presence of an investment nexus. When considering the application of the Guidelines, flexibility is required. [...]. The fact that the OECD Declaration does not provide precise definitions of international investment and multinational enterprises allows for flexibility of interpretation and adaptation to particular circumstances“ (OECD 2003a: 12). Ebenso wurde in der Erklärung ausgeführt: „[...] The Guidelines are an Annex of the OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises. The fact that they are part of the Declaration and that oversight

responsibility for them has been assigned by the Council to the CIME - the body charged with responsibility for the Organisation's work on investment and multinational enterprises - indicates the investment intent of the drafters of the instrument" (OECD 2003a: 12). Wie aus diesen beiden Zitaten ersichtlich wird, zog der Ausschuss den Entstehungskontext der Leitsätze, insbesondere die Einbettung des Regelwerks in eine Erklärung zu Investitionen, als Begründung für die vorgenommene Begrenzung des Geltungsbereichs der Leitsätze heran. Speziell zur Frage der Reichweite der Leitsätze entlang der Zulieferkette eines Unternehmens führte CIME in diesem Statement auch aus: „In considering Recommendation II.10, a case-by-case approach is warranted that takes account of all factors relevant to the nature of the relationship and the degree of influence" (OECD 2003a: 12). Weiter hieß es hierzu, dass die betreffenden Erläuterungen hinsichtlich der Klausel II, 10 zur Interpretation in Einzelfällen heranzuziehen sind, die den Einflussbereich der Unternehmen von der strukturellen Charakteristika der Zulieferkette abhängig machen (vgl. *Erläuterungen zu den Leitsätzen*, Ziffer 10).⁹⁰

Betrachtet man nun unter Berücksichtigung dieses CIME-Beschlusses die Hintergründe der Fälle 20 und 21 genauer, so ist zunächst festzuhalten, dass die niederländische Nationale Kontaktstelle in diesen beiden Fällen zum Schluss gekommen war, dass es sich bei der Geschäftstätigkeit bzw. den vorliegenden Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmensteilen oder mit Geschäftspartnern um Handelsbeziehungen und nicht um Investitionen handelte. Mit dieser Begründung wurde sodann die Anwendung der Leitsätze abgelehnt und festgestellt, dass das beklagte Firmenverhalten folglich in Einklang mit den Leitsätzen gestanden hatte (vgl. Ministerie van Economische Zaken 2004c, Ministerie van Economische Zaken 2004d).

Fall 20 betraf verschiedene niederländische Reiseunternehmen, welche touristische Dienstleistungen in Burma angeboten hatten. Die niederländische Nationale Kontaktstelle entschied bezüglich der beklagten Geschäftstätigkeiten der Unternehmen im April 2004: „After several meetings with the relevant parties in this specific instance it was decided that there was no investment nexus. The specific instance was therefore in retrospect denied" (Ministerie van Economische Zaken 2004f: 3). Die Nationale Kontaktstelle hatte die Beschwerde seit der Eingabe im November 2002 bis zum CIME-Statement im April 2003 jedoch durchaus als Fall aufgegriffen und behandelt, indem Vermittlungen im Rahmen eines separaten Treffens mit dem Beschwerdeführer und im Rahmen eines dreigliedrigen Treffens durchgeführt wurden. In diesem Falle ist also festzuhalten: „[...] The NCP considered the case receivable before the investment nexus was defined, but not afterwards" (TUAC 2005a: 11).

⁹⁰ Zum genauen Text der *Erläuterungen* diesbezüglich siehe Fußnote 57 in dieser Arbeit.

Im zweiten relevanten Fall 21 handelte es sich um ein Unternehmen (Chemie Pharmacie Holland, CPH), welches Handelsbeziehungen zu einem Geschäftspartner (Eagle Wings Resources International, EWRI) unterhielt, an welchem das Unternehmen auch beteiligt war. Dieser Geschäftspartner wiederum hatte von Zulieferfirmen in der Demokratischen Republik Kongo Eisenerz zum Export gekauft (vgl. OECD Watch 2004d: 8ff, 34ff). Die Beschwerdeführer hatten in der Eingabe bei der Nationalen Kontaktstelle die Verantwortung des Unternehmens CPH für die aus ihrer Sicht normverletzenden Aktivitäten des Geschäftspartners EWRI eingefordert. Die niederländische Nationale Kontaktstelle interpretierte die vorliegende Konstellation der Geschäftsbeziehungen des Unternehmens CPH mit Rückgriff auf das erläuterte CIME-Statement allerdings als „not an investment relation, but a commercial relation on agency basis“ (OECD Watch 2004d: 10) und damit als außerhalb des Geltungsbereichs der Leitsätze. „On the basis of information made available during the procedure, the NCP concludes that in this specific instance, there is no investment like relationship between CPH and EWRI or EWRI's suppliers. The NCP notes that the business relationship between CPH and EWRI lasted 2,5 years and that CPH acted as a facilitator, who at no stage became owner of the goods and worked on a commission basis“ (Ministerie van Economische Zaken 2004c: 3). Anzumerken ist, dass diese Interpretation eines fehlenden ‘Investment Nexus’ der Grund für die Nichteinigung zwischen den beteiligten Parteien im Vermittlungsverfahren war, da zwar die Firma diesem Befund zustimmte, die Beschwerdeführer diese Entscheidung der Nationalen Kontaktstelle jedoch ablehnten (vgl. Oxfam Netherlands/Netherlands Institute for Southern Africa 2004, Ministerie van Economische Zaken 2004f).

Die deutsche Nationale Kontaktstelle entschied in den Fällen 33 und 40 nach der ersten Evaluierung der Eingaben, dass diese Beschwerden nicht als unter den Geltungsbereich der Leitsätzen fallend anzusehen seien. Im Fall 33 handelte es sich um eine Beschwerde gegen das Unternehmen Total/FinaElf, welches seinerzeit für einen Zeitraum von zehn Jahren Rohöl über russische Zulieferer importiert hatte und dem in diesem Zusammenhang vorgeworfen wurde, massive Umweltschäden und Gesundheitsgefährdungen in seiner Beschaffungskette zu befördern.⁹¹ Diese Geschäftsbeziehung zwischen Total/FinaElf und den russischen Zulieferern wurde von der deutschen Nationalen Kontaktstelle als Handel interpretiert, jedoch muss angemerkt werden, dass die Kontaktstelle trotz der Ablehnung der Eingabe als unter die Leitsätze

⁹¹ Zum Verhältnis des Unternehmens Total/FinaElf zu den russischen Zulieferfirmen und zur Einschätzung des Einflusses auf diese hieß es in der Klageschrift: „Total maintains long-term supply contracts with Russian suppliers. The company's lack of alternatives for suppliers further underlines this close connection. Further, Total guarantees bank loans for investment in Russian oil-producing areas with existing long-term agreements to accept deliveries. The loans and oil supplies are for a period of up to ten years. Loan agreements for a period of longer than five years are however defined in OECD terms as long-term ‘direct investment’, which makes it possible for effective influence to be brought to bear on a business partner“ (Greenpeace 2004: 25).

fallend Vermittlungsaktivitäten zwischen den Parteien des Beschwerdefalles vornahm; laut Beschwerdeführer „because they [the German NCP] considered the issue being very important“ (OECD Watch 2004d: 2, eigene Ergänzung).

Der Westdeutschen Landesbank wurde im Fall 40 vorgeworfen, durch die Kreditfinanzierung einer Pipeline in Ekuador zu dortigen Menschenrechtsverletzungen und massiven Umweltschäden beizutragen. Die deutsche Nationale Kontaktstelle entschied hier, dass es sich um eine reine Kreditvergabe handele, und dass die vorgenommene Projektfinanzierung ohne weitere unternehmerische Beteiligung der Bank nicht für einen investiven Bezug ausreiche: „The bank provided financial credits for a pipeline in Ecuador. The case was not accepted because of a perceived lack of an investment nexus. It was argued that project finance is not the same as investment like loans and therefore an investment nexus did not exist“ (OECD Watch 2004b: 4, vgl. Heydenreich 2005a: 24f).

Der Fall 31 vor der niederländischen Nationalen Kontaktstelle bezog sich auf die Firma Adidas (31a) sowie auf das Unternehmen Kubbinga (31b), die beide Fußbälle vom selben indischen Zulieferer bezogen, welchem unter anderem schlechte Arbeitsstandards in der Produktion der Bälle vorgeworfen wurde. Hier entschied sich die Nationale Kontaktstelle, die Klage bezüglich beider Firmen getrennt zu behandeln. Die Geschäftsbeziehungen des Unternehmens Adidas wurden dabei als unter den Geltungsbereich der Leitsätze fallend interpretiert, während der Import der Fußbälle durch die Firma Kubbinga als Handelsbeziehung interpretiert, und somit aufgrund eines fehlenden 'Investment Nexus' als nicht unter die Leitsätze fallend abgelehnt wurde (vgl. Ministerie van Economische Zaken 2004f: 3, vgl. OECD Watch 2004a: 13, Feeney 2005). Der Firma Adidas wurde in den geschäftlichen Beziehungen zum formal unabhängigen indischen Zulieferer folglich ein höherer bzw. hoher Grad an Einflussnahme zugeschrieben, was den vorliegenden Investitionsbezug laut Nationaler Kontaktstelle begründete: „Adidas informed the NCP and ICN [complainant] that Adidas and Z [indian supplier] have been in a buyer-seller relationship for four years. Adidas has no shares in Z and has made no physical investment (it does not own any of the buildings or equipment). However, Adidas does invest its ideas in Z, which could be considered as an intellectual investment in Z. Also, preconditions such as delivery time, price, labour standards and health and safety measures are laid down by Adidas in the manufacturing agreement with Z. Moreover, the amount of leverage that Adidas has on Z is considerable: Adidas is one of Z's larger customers and its well-known brand is an important leverage-tool“ (Ministerie van Economische Zaken 2002b: 1, eigene Ergänzungen).

Vergleicht man nun ausgehend von dieser zweigeteilten Entscheidung alle fünf skizzierten Fälle mit dem jeweiligen Verweis auf einen fehlenden 'Investment Nexus' untereinander sowie mit Fällen, die ebenfalls eine Geschäftsbeziehung zu anderen Unternehmen bzw. entlang der Zulieferkette einer Firma thematisierten, so fällt auf, dass Nationale Kontaktstellen in den Fällen 35 und 36 eine Verantwortungszuschreibung der jeweiligen Firmen in ihrer Rolle als Abnehmer von Gütern generell akzeptierten bzw. bestätigten. Im Falle 35 betonte die chilenische Nationale Kontaktstelle die Verantwortung des Unternehmens Marine Harvest für die Arbeitsbedingungen in den Zuliefererbetrieben in den abschließenden Empfehlungen beispielsweise ausdrücklich: „[...] Within the Aquaculture Industry there are some subcontractors and suppliers companies that in some cases do not comply with the labor regulation. It is recommended that the contract clauses between these subcontractors and Marine Harvest Chile S.A. include the peremptory obligation to fully comply with the labor regulation. That Marine Harvest established some sanctions such as contract termination or suspension or elimination as subcontractors in the case of companies that infringe the labor legislation" (National Contact Point of Chile 2003: 15).⁹²

Bei den Entscheidungen der Deutschen Nationalen Kontaktstellen fällt auf, dass diese die Handelsbeziehungen im Falle der Zulieferkette des Textilunternehmens Adidas (36) als Geschäfte mit investivem Bezug wertete, während die beklagten Zulieferbeziehungen des Ölimporteurs Total/FinaElf (33) aufgrund eines fehlenden 'Investment Nexus' zur Behandlung im Rahmen einer Beschwerde abgelehnt wurden.

Vergleicht man den Fall bezüglich der niederländischen Reiseveranstalter (20) mit einer anderen Beschwerde, bei der es sich ebenfalls um unternehmerische Dienstleistungen drehte (15), so fällt auf, dass hier die zuständige norwegische Nationale Kontaktstelle die Reichweite der Leitsätze im Vergleich zur niederländischen Nationalen Kontaktstelle weiter auslegte. „The Guidelines have sometime been used to discuss MNE activities other than international investment. For example, one specific instance with the Norwegian NCP [case 15 here] concerns the fairness of indemnities paid to the Philippine and Indonesian sailors who died in shipping accidents. A protection and indemnities club based in Norway provided insurance coverage for these sailors.

⁹² Während diese Entscheidung der Nationalen Kontaktstelle mit den geäußerten Empfehlungen die Form einer unilateralen Erklärung hatte, einigten sich die an diesem Fall beteiligten Parteien später im Rahmen eines Runden Tisches, der als Folgemaßnahme zum Vermittlungsprozess durch die Nationale Kontaktstelle gegründet worden war, ebenso ausdrücklich auf die Tatsache der zulieferbezogenen Unternehmensverantwortung: „The Unions, NGO's, and public Institutions have agreed on the fact that, in general, subcontractors do not fully respect Labor regulations. It is well known that these enterprises are part of the multinationals productive chain in the aquaculture sector. Thus, the infringement of labor regulations represents a permanent social conflict at the regional level. On this issue, an agreement was reached between Marine Harvest, the Unions, and the Regional Labor Directorate. The agreement consists in a complete set of internal rules to be applied by Marine Harvest in its commercial relationships (contracts) with contractors and subcontractors" (National Contact Point of Chile 2004: 68).

Thus, the Norwegian NCP would seem to be favouring a broad interpretation of the scope of the Guidelines” (Gordon 2002: 5, eigene Ergänzung).

Betrachtet man die Ablehnung des Falles Westdeutsche Landesbank (40) aufgrund eines fehlenden ‘Investment Nexus’ durch die deutsche Nationale Kontaktstelle, so ist anzumerken, dass es im beobachteten Zeitraum eine andere Beschwerdeeingabe gab, die einen ähnlichen Sachverhalt der Kreditfinanzierung einer Pipeline durch drei Banken umfasste, und die von der belgischen Nationalen Kontaktstelle durchaus zur Behandlung angenommen wurde.⁹³

Abschließend ist zur Geltung der Leitsätze für Geschäftspartner und Zulieferer anzumerken, dass die schwedische Nationale Kontaktstelle im Fall 39, der sich um die Verantwortung der beiden schwedischen Unternehmen Atlas Copco und Sandvik für ihre Zusammenarbeit mit lokalen Minenfirmen in Ghana drehte, eine dezidierte Entscheidung, ob die Leitsätze für die vorliegenden Geschäftsbeziehungen gelten oder nicht, umging. Im Abschlussbericht findet sich das Problem nur umschrieben: „A question that has emerged in connection with these cases is how far the responsibility of multinational enterprises extends in relation to business partners and the host country’s government” (Swedish National Contact Point 2003: 1f). Empfohlen wird den beiden Firmen jedoch, die Leitsätze bei ihren Geschäftspartnern vor Ort gezielt bekannter zu machen.

Interpretation

Aufgrund des Vergleichs der Vorgehensweise der betroffenen Nationalen Kontaktstellen in Zuliefer- oder Geschäftsbeziehungsfällen lässt sich sagen, dass das vage formulierte CIME-Statement von den Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerländern unterschiedlich ausgelegt wurde. Insgesamt ist deshalb eine inkohärente Interpretation der Reichweite der Leitsätze festzustellen, man kann von einer weiten und von einer eher strikteren Auslegung des Geltungsbereichs der Leitsätze seitens unterschiedlicher Nationaler Kontaktstellen sprechen. Trotz der skizzierten gemischten Interpretationsmuster in den einzelnen Fällen kann man für die Praxis des Beschwerdeverfahrens die Tendenz festhalten, dass die Geltung der Leitsätze entlang der Zulieferkette und im Beschaffungswesen eines multinationalen Unternehmens für Handels- und Dienstleistungsbeziehungen ausgeschlossen wurde. „[...] The NCP procedures are restricted to specific instances in which an investment nexus between a national company and a foreign commercial partner can be demonstrated. However, there are different interpretations of what kind of durable commercial relations imply an investment nexus. While some NCPs consider

⁹³ Es handelt sich dabei um eine Beschwerde einer NGO gegen die Banken KBC, ING und Dexia vom Mai 2004, die jedoch bis Ende Januar 2005 nicht abgeschlossen war und deshalb keinen Eingang in die vorliegende Untersuchung fand (vgl. OECD Watch 2005a: 2, OECD Watch 2004b: 4f, Heydenreich 2005a: 25).

control over a foreign partner on the basis of (partial) ownership a necessity, others are more flexible in this respect. They are willing to deal with instances in which the ‘control’ is based on commercial or financial contracts. One may doubt whether this situation is satisfactory, especially as far as the various NCP treatment of trading or services companies is concerned” (Netherlands Delegation on CSR and Trade 2005: 3f).

Bezüglich der Interpretationen zum ‘Investment Nexus’ seitens der Nationalen Kontaktstellen kam es häufig zu einem Streit zwischen den beteiligten Parteien. Während beispielsweise BIAC oder die beteiligten Unternehmen die Interpretation und Einschränkung der Leitsätze auf Geschäftsbeziehungen mit investivem Bezug begrüßten und befürworteten, kämpften NGOs, aber auch Gewerkschaften als Beschwerdeführer gegen eine solche Sichtweise in vorgebrachten Fällen (vgl. BIAC 2003a: 89, OECD Watch 2005b: 3f). „[There is a debate about] what kind of business activities the Guidelines apply to - whether only to ‘investment’ or also to ‘trade’ activities. The debate around ‘trade’ and ‘investment’ has resulted in several individual National Contact Points (NCPs) advising that specific cases are not relevant to the Guidelines. In these instances, NGOs strongly asserted the Guidelines did apply” (OECD Watch 2002b: 1, eigene Ergänzung). Was die Einschätzungen Nationaler Kontaktstellen zur „blurring borderline between foreign investors and trading companies“ (Netherlands Delegation on CSR and Trade 2005: 4) angeht, so fiel auf, dass beispielsweise die Verantwortung von Unternehmen in der Textilbranche, was ihre Handelsgeschäfte mit formal unabhängigen Zulieferern betraf, fast durchweg akzeptiert und als unter die Leitsätze fallend interpretiert wurde. Ein Umstand, der für die ölimportierende Branche nicht zutraf. Es lässt sich deshalb die vorläufige These aufstellen, dass die Interpretationen der Nationalen Kontaktstellen zur unternehmerischen Verantwortung für die Zuliefererbeziehungen und die Geschäftspartner von der betreffenden Branche abhingen, und eine Anwendung der Leitsätze entlang der Zuliefererkette zumindest für die unternehmerischen Handelsgeschäfte in der Textilbranche als unumstritten anzusehen war.⁹⁴

⁹⁴ Darauf verweisen auch die in den relevanten Fällen involvierten NGOs: „The German NCP accepted a case filed against garment manufacturer (Adidas) without significant discussion, yet the Total case involved considerable discussions and assessment. This suggests an acceptance by some NCPs that it is appropriate to include supply chain responsibilities in sectors like the textiles industry where there is greater awareness of poor working conditions. This is not the case in the oil sector where NCPs still see a more limited supply chain responsibility” (OECD Watch 2004b: 4).

5.3.3.2 Parallele Gerichtsverfahren und weitere Gründe für die Ablehnung oder den Abschluss von Fällen

Neben den bereits beschriebenen Fällen, in denen die Nationalen Kontaktstellen auf einen fehlenden 'Investment Nexus' verwiesen, finden sich in den betrachteten Beschwerden eine Reihe weiterer Begründungen für die Ablehnung oder den Abschluss von Eingaben. Beispielsweise schloss die amerikanische Nationale Kontaktstelle die in den Fällen 1, 10 und 37 vorgenommene erste Evaluierung der Beschwerden jeweils mit dem Ergebnis, dass eine Behandlung durch die Nationale Kontaktstelle nicht notwendig sei, da die zugrundeliegende Problematik in anderen Foren bereits effektiv behandelt werde. Als andere Foren wurden dabei unter anderem die amerikanische Arbeitsrechtsbehörde, die UN oder parallele Verfahren vor nationalen Gerichten genannt.

Im Fall 37 verwies die amerikanische Nationale Kontaktstelle beispielsweise sowohl auf ein laufendes Gerichtsverfahren in den USA als auch auf das Engagement der Firma Nike im Rahmen einer anderen Verhaltenskodex-Initiative, nämlich der Fair Labor Association, die beklagten Produktionsbedingungen in der Zulieferkette bereits ausreichend zu thematisieren: „On May 27, 2004 the US NCP issued a statement. The US NCP concluded, that the information available did not indicate that further involvement was needed. The US NCP assessed that the conduct of NIKE was being effectively addressed through other appropriate means. It held that NIKE had demonstrated its commitment to an ongoing collaborative process to improve the working conditions it offered its factory workers abroad, for example through its participation in the Fair Labor Association” (OECD Watch 2005a: 5f).

Der südkoreanischen Nationalen Kontaktstelle wurde vom Beschwerdeführer im Fall 13 vorgeworfen, aufgrund eines laufenden parallelen Gerichtsverfahrens keine konstruktiven Gespräche vermittelt zu haben: „[...] Some NCPs appear to be using the fact that Guidelines cases are treated in legal jurisdictions to avoid dealing with them: the Choi and Shin Case in the Korean NCP [case 13] and the Maersk case in the Danish NCP [this case is not considered here]. They have both been reluctant to take actions as the cases are also pending in courts in Guatemala respectively Malaysia” (TUAC 2003: 96, eigene Ergänzungen). Aufgrund der beschriebene Beispiele lässt sich für die Praxis einiger Nationaler Kontaktstellen festhalten: „Specific instances have not been accepted by NCPs - sometimes because the matter was considered adequately covered by parallel legal proceedings” (OECD 2003a: 9).

Vergleicht man nun andere Beschwerdefälle, die zum Zeitpunkt der Eingabe ebenso Gegenstand eines Gerichtsverfahrens, entweder im Land, in dem sich auch der Sitz der Nationalen Kontaktstelle befand oder in einem Nichtteilnehmerstaat waren, so lässt sich anmerken, dass andere Nationale Kontaktstellen, im Gegensatz beispielsweise zur amerikanischen Nationalen Kontaktstelle durchaus solche Eingaben behandelt bzw. Vermittlungsaktivitäten ergriffen hatten (Fälle 3, 4, 24, 27, 34).⁹⁵ Die niederländische Nationale Kontaktstelle gab zum Aspekt der Komplementarität einer gerichtlichen Untersuchung mit dem Vermittlungsverfahren im Rahmen der Leitsätze beispielsweise explizit zu Protokoll: „[...] Even when used in conjunction with effective legal and regulatory institutions, the Guidelines could, in some cases, offer ‘value-added’“ (OECD 2003a: 15). Im Fall 39 wurde in der Abschlusserklärung der schwedischen Nationalen Kontaktstelle implizit auf einen Mehrwert des Vermittlungsverfahrens im Rahmen der Leitsätze verwiesen, der insbesondere dann zum Tragen komme, wenn die juristischen Prozeduren im Gastland der beklagten Geschäftstätigkeit als unzureichend einzuschätzen seien: „[...] In some cases and for a variety of reasons, these [national legal, regulatory or administrative] procedures might not be working well. This has already emerged as a challenge for some of the specific instances in non-adhering countries. For example, the Swedish NCP’s statement concerning two Swedish companies’ operations in Ghana [case 39] [...] notes that the ‘regulatory framework and judicial institutions’ in place in Ghana had ‘insufficient resources and capacity’ to deal with the ‘environmental and social problems’ encountered in that country’s mining sector (OECD 2003a: 15, eigene Ergänzungen).

Betrachtet man weitere Gründe zur Ablehnung oder Beendigung von Fällen, so wurde beispielsweise der Beschwerdefall 38, der auf die Untersuchungen des UN-Panels zur Rolle von Firmen in der Demokratischen Republik Kongo zurückging, von der kanadischen Nationalen Kontaktstelle mit dem Verweis abgeschlossen, dass der Abschlussbericht des UN-Gremiums die betreffende Firma als 'gelösten Fall' kategorisierte (vgl. OECD 2004b: 22).⁹⁶ In einem weiteren von der UN in diesem Zusammenhang ursprünglich dokumentierten Fall kam die schwedische Nationale Kontaktstelle zu dem Schluss, dass es sich bei der vom Beschwerdeführer beklagten Firma nicht um das im UN-Bericht genannte Unternehmen handelte (23).

⁹⁵ „The NCPs of Belgium [case 4] and Japan [case 24] presented specific instances that were considered in parallel with legal or administrative proceedings in the host country. In the case of Japan, the parallel legal proceedings were in non-adhering countries [Indonesia], while the Belgian specific instance concerned business operations in Belgium. [...] The Japanese NCP stated that its current thinking was that it ought to give priority to the domestic institutional and legal framework. When domestic legal processes are underway, NCPs should seek to collect relevant information and to develop an understanding of the issue. When the domestic proceedings have reached a conclusion, the Japanese NCP views its role as ‘keeping an eye on the implementation of the binding conclusions’“ (OECD 2004a: 17f, eigene Ergänzungen).

⁹⁶ Zu den Hintergründen der Untersuchungen des UN-Panels über Unternehmen in der Demokratischen Republik Kongo siehe Anhang Tabelle II unter dem Punkt 'Anmerkungen zur Tabelle'.

Als weitere Gründe für die Beendigung von Fällen sind in den vorliegenden Beschwerden Änderung in der Firmenstruktur der betreffenden Unternehmen, beispielsweise durch Insolvenzen oder Übernahmen dokumentiert (6, 28, 30). In wiederum anderen Fällen zogen die Beschwerdeführer ihre Eingabe vor der Nationalen Kontaktstelle nach einer Einigung mit dem Unternehmen offiziell zurück (12, 16a, 18, 19, 26).

Interpretation

Die Behandlung von Beschwerdefällen unter der Regie der Nationalen Kontaktstellen stellt ein außergerichtliches und auf einvernehmliche Lösungen abzielendes Verfahren dar. In den Bestimmungen der Leitsätze finden sich keinerlei Ausführungen zur (Nicht-)Komplementarität eines solchen Verfahrens mit etwaig den selben Vorfall oder Problemtatbestand betreffenden parallelen Gerichtsverfahren. Es lässt sich generell festhalten, dass es in der Praxis der Nationalen Kontaktstellen überwiegend üblich erschien, in Streitfragen, die gleichzeitig auch vor Gerichten ausgetragen wurden, ebenso im Rahmen des Schlichtungsmandats zwischen den Parteien zu vermitteln. Trotzdem gab es in den Teilnehmerstaaten unterschiedliche Auslegungen zu dieser Frage, was die OECD in ihrem Jahresbericht 2004 auch zu folgender Kommentierung veranlasste: „NCP consideration of specific instances in parallel with legal and administrative proceedings continues to be an area of concern for Guidelines implementation. Not only is such parallel consideration quite common, but it would appear that many NCPs are unsure of how it should be handled“ (OECD 2004a: 18). Die aufgezeigte Varianz im Umgang der Nationalen Kontaktstellen mit solchen Fällen verdeutlicht folglich eine graue Zone in der Anwendung der Leitsätze, welche einer genaueren Klärung hinsichtlich der Vorgehensweisen der Nationalen Kontaktstellen bedarf.

5.4 ‘Did the Guidelines matter?’ - Einschätzungen zur Wirkungsweise des Beschwerdeverfahrens

Dieser Abschnitt beschäftigt sich mit der Frage, welche Entwicklungen bezüglich der beklagten Geschäftstätigkeiten der Firmen in den Beschwerdefällen zu beobachten waren. Ebenso steht hier im Mittelpunkt, welche Einschätzungen die beteiligten Akteure hinsichtlich des Einflusses des Vermittlungsprozesses auf eine Konfliktlösung im Streitfall vertraten.

5.4.1 Beobachtungen zu Entwicklungen der Geschäftstätigkeit

In einigen der untersuchten Fälle sind Aussagen bezüglich der Entwicklung der Geschäftstätigkeit der beklagten Unternehmen möglich.⁹⁷ Zunächst lässt sich allgemein festhalten, dass in acht von insgesamt 17 Fällen, die im weitesten Sinne eine unternehmerische Verletzung der Versammlungsfreiheit und Tarifverhandlungsrechten zum Gegenstand der Beschwerde hatten, zum Abschluss des Vermittlungsverfahrens die Etablierung und Anerkennung einer Gewerkschaft bzw. der Abschluss eines Tarifvertrages stand, und damit im zeitlichen Verlauf der Beschwerde die eigentlichen Gründe der Beschwerde obsolet geworden waren (Fälle 1, 7, 8, 13, 16, 24, 27, 35).⁹⁸ Im Fall 13 wurden die zuvor wegen ihrer Aktivitäten entlassenen Gewerkschaftsaktivisten wieder eingestellt.

In den Fällen, die auf einen Konflikt bei Schließung eines Unternehmensteiles zurückgingen, einigten sich die Parteien in sechs von zehn Fällen auf einen Sozialplan (3, 12, 18, 19, 29, 34).⁹⁹ Eingaben, die das Unternehmensengagement in Burma thematisierten, endeten in drei von fünf Fällen mit dem Rückzug der Firma aus Tätigkeiten in diesem Land oder solchen Plänen für die nahe Zukunft (2, 9, 26).

Das Spektrum an Maßnahmen, die Unternehmen bezüglich einer Streitfrage während oder nach Beendigung des Vermittlungsverfahrens durchführten, umfasste beispielhaft erstens die Verabschiedung von neuen Richtlinien zur Personalpolitik (7) oder für die Geschäfte mit Zulieferfirmen (35), zweitens die Einführung von Handelszertifikaten für importierte Produkte von Geschäftspartnern und die Bekanntmachung der Leitsätze unter diesen Geschäftspartnern (21), drittens die Durchführung von firmeninternen Studien zur Umweltverträglichkeit (32, 35), viertens ein Pilotprojekt zum mikrobiellen Abbau von Rohöl (33) und fünftens die kurzfristige

⁹⁷ Es sei darauf verwiesen, dass mit der folgenden Aufzählung aber keine direkte kausale Verbindung zwischen den jeweiligen Entwicklungen der Geschäftstätigkeit und dem Beschwerdeverfahren vor Nationalen Kontaktstellen gezogen werden soll.

⁹⁸ Auch im Falle 25 kam es zu einer Einigung der Parteien auf einen Tarifvertrag, jedoch wird dieser Fall hier nicht aufgezählt, da die beklagten Bestimmungen der Leitsätze nicht bekannt sind.

⁹⁹ Im hier hinzugezählten Fall 29 sind die beklagten Bestimmungen der Leitsätze zwar nicht bekannt, jedoch lässt sich aus dem Zusammenhang erkennen, dass es sich um eine Unternehmensschließung handelte (vgl. OECD 2004b: 54).

Reservierung von Land für Bauern (32). Im Fall 35 des Fischzuchtunternehmens Marine Harvest wurde durch die Vermittlungsbemühungen auch bewirkt, dass der Öffentlichkeit aktuelle Informationen zur Firmenaktivität zugängig gemacht wurden: „On the right of the local communities to know the activities of the multinational enterprise (i.e. the limits and the extension of the concessions) Marine Harvest has made available to the NCP and NGO's, all the necessary data to determine the geographical limits of all concessions owned by the enterprise“ (National Contact Point Chile 2004: 69). In den Fällen 32 und 35 waren auf Initiative der Nationalen Kontaktstellen nach Beendigung des Beschwerdeverfahrens Runde Tische unter Beteiligung der betroffenen Parteien zur tiefergehenden Diskussion der mit den Unternehmen in Verbindung gebrachten Probleme gegründet worden.

In Zusammenhang mit den Beschwerdefällen und der von den Nationalen Kontaktstellen moderierten Schlichtung sind in einzelnen Fällen Lernprozesse der beklagten Firmen dokumentiert. Diesbezüglich ist die folgende Aussage über das Unternehmen Chemie Pharmacie Holland (21) charakteristisch: „They [the company] had never heard of the OECD guidelines before this all started. However they wished to support and distribute the guidelines among their business relations“ (OECD Watch 2004d: 11, vgl. Ministerie van Economische Zaken 2004c: 4, eigene Ergänzung). Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass in einigen Beschwerdefällen im zeitlichen Verlauf oder zum Abschluss der Bearbeitung durch Nationale Kontaktstellen die ursprünglichen Beschwerdegründe obsolet geworden waren. Die Analyse zeigte einige Maßnahmen hinsichtlich der Geschäftstätigkeit auf, die Unternehmen bezüglich einer Streitfrage im konkreten Fall durchgeführt hatten.

5.4.2 Einschätzungen der beteiligten Akteure zum Einfluss des Vermittlungsverfahrens auf die Streitschlichtung

Generell betrachtet ist der Einfluss des im Rahmen der Leitsätze durchgeführten Vermittlungsverfahrens auf das konkrete Firmenverhalten objektiv nicht messbar, eine ganze Reihe von Faktoren kann in diesem Zusammenhang in den individuellen Fallkonstellationen eine Rolle gespielt haben. Diese Faktoren und auch die Aktivitäten der Nationalen Kontaktstellen sind also nicht in eine eindeutige kausale Verbindung zur etwaigen Lösung eines Konflikts zu bringen, zumal auf die lückenhafte offizielle Datenlage zu den Fällen bereits mehrmals hingewiesen wurde. In den untersuchten Eingaben lassen sich allerdings durchaus erste Tendenzen und Muster einer Wirkungsweise des Vermittlungsverfahrens ablesen, da in einigen Fällen Einschätzungen der beteiligten Akteure hinsichtlich des Beitrags der Nationalen Kontaktstellen

zur Konfliktlösung vorliegen.¹⁰⁰ Es lassen sich drei Arten von Bewertungen unterscheiden: Erstens gab es Fälle, in denen die Aktivitäten der Nationalen Kontaktstellen von allen Parteien als sehr schlichtungsförderlich angesehen wurden. Zweitens sind Fälle dokumentiert, für deren erfolgreichen Abschluss explizit andere Faktoren als die Mediation der Nationalen Kontaktstellen von den Beschwerdeführern verantwortlich gemacht wurden. Drittens lassen sich Fälle unterscheiden, in denen die Beschwerdeführer keinen Nutzen der Eingabe und der gegebenenfalls erfolgten Vermittlungen für eine Konfliktlösung sahen.

Unter allen untersuchten Fällen wurden die Vermittlungen in den Fällen 7, 8, 32 sowie 35 von allen Parteien als besonders positiv eingeschätzt. „[There are] cases that have reached a conclusion and some show clear signs of success in helping reduce tensions and solve problems [...] [and] all parties have publicly acknowledged the Guidelines institutions helped contribute to the resolution of the problems“ (Gordon 2002: 4). Für die jeweiligen Mediationsbemühungen der Nationalen Kontaktstellen traf folgende Aussage zu: „Essentially, the process facilitated dialogue and the dialogue led to resolution“ (OECD 2002b: 21). Die als Beschwerdeführer fungierenden NGOs gaben im Fall 32 beispielsweise zu Protokoll: „[...] Success was to do with the fact that the Guidelines institutions raised the profile of the resettlement problem in the head office of the company concerned“ (Gordon 2002: 4). An anderer Stelle hieß es hierzu: „The timely intervention of the Canadian NCP removed the immediate threat of violent evictions of peasants farmers from mine land in Zambia“ (Feeney 2002). Und: „The positive outcome of the case demonstrates that challenging company behaviour through NCP cases may avert violations“ (Smith 2003: 5).

Eine äußerst positive Bewertung seitens aller Parteien, was den Beitrag des durch die Nationale Kontaktstelle geleiteten Vermittlungsverfahrens zur Lösung der Streitfragen betraf, erfuhr auch der Fall 35 vor der chilenischen Nationalen Kontaktstelle. Die als Beschwerdeführer aufgetretene Organisation Centro Ecoceanos „believes their complaint [...] has set an important precedent. It has provided ‘a problem solving model for the future’ one which involves all Parties - Government, stakeholders and the company. This positive view is shared by the Chilean Government, who reported on the outcome at the OECD Roundtable in June. Centro Ecoceanos is full of praise for the work of the Chilean NCP and its consultative NGOs and acknowledges that the company, Nutreco/Marine Harvest Chile positively engaged in the process“ (OECD Watch 2004a: 5f).

¹⁰⁰ In den untersuchten Fällen lagen mehrheitlich ausschließlich Aussagen der beteiligten Beschwerdeführer oder in manchen Fällen der Nationalen Kontaktstellen vor. Explizite Bewertungen der Vermittlungsprozesse und -ergebnisse seitens der betroffenen Unternehmen lagen nicht vor und fanden aus diesem Grunde keinen Eingang in die Zusammenstellung dieses Abschnitts. Eine Ausnahme bildeten jedoch die Aussagen hinsichtlich einiger Fälle, in denen eine positive Bewertung der Vermittlungsprozesse aus der Sicht *aller Parteien* dokumentiert ist, womit folglich auch die Sichtweise der Unternehmen erfasst ist.

Dem Vermittlungsverfahren im Rahmen der Leitsätze wurde im Fall 31 vom Beschwerdeführer zugute gehalten, dass eine *direkte* Kommunikation mit dem betreffenden Unternehmen zu den Streitfragen etabliert worden war, da der Dialog zwischen dem India Committee of the Netherlands (ICN) und Adidas zuvor trotz Bemühungen der NGO nicht zustande gekommen war: „ICN raised the question with the NCP, after it had tried, without success, to get a reaction from Adidas about these allegations“ (Ministerie van Economische Zaken 2002b: 2). Nach dem Eingriff der Nationalen Kontaktstelle „Adidas apologised for the fact that it had failed to respond to the prior request by the ICN to comment on the issue. Adidas in principle takes every issue questioning its social conduct seriously, but the ICN issue unfortunately has never been dealt with“ (Ministerie van Economische Zaken 2002b: 11). Beide Parteien vereinbarten im Verlauf des Vermittlungsverfahrens „that communication in the future should be improved, as an important finding during the NCP procedure was this has been lacking in the past“ (Ministerie van Economische Zaken 2002a: 3). Die beteiligte niederländische Nationale Kontaktstelle schätzte ihre eigene Rolle für die Etablierung eines konstruktiven Dialogs als sehr bedeutsam ein: „In general there had been a good atmosphere during the meetings with parties involved. Information is exchanged, positions are explained. The fact that the NCP convenes the meetings stimulates the willingness of parties to talk to each other“ (Ministerie van Economische Zaken 2002c).

Eine positive Bewertung aller beteiligten Parteien fanden auch die beiden Fälle 7 und 8, so schrieb beispielsweise die betreffende tschechische Nationale Kontaktstelle über ihre Vermittlungen im Fall 8: „[...] Tensions were considerably alleviated and the parties gradually reached a consensus“ (OECD 2002b: 20). Diese Einschätzung wurde auch von den beschwerdeführenden Gewerkschaften geteilt: „The NCP was central to the outcome as it offered a forum for everyone to meet“ (Smith 2003: 10, vgl. Friends of the Earth Netherlands /BUND/Germanwatch 2003: 7). Neben der Diskussion der Beschwerden in den Medien waren in diesen Fällen nach Ansicht der Beschwerdeführer besonders die Eingriffe der deutschen Mutterkonzerne Siemens und Bosch für die Lösung des Konflikts in der Tschechischen Republik bedeutsam (vgl. TUAC 2005a: 3, Evans 2003). „One reason for this outcome is that these so called cases involved responsible parent companies that were willing to intervene with the local management. The problem is that local trade unions do not always have access to the management at company headquarters“ (Nilsson 2005a: 12). Die beiden zitierten Beschwerdefälle 7 und 8 halfen folglich, diese Brücke zu Entscheidungsgremien in den Mutterkonzernen herzustellen. In anderen Fällen schätzten die beschwerdeführenden Gewerkschaften die Eingabe einer Klage insbesondere als förderlich für die Verhandlungsbereitschaft der betreffenden Unternehmen ein.

Die Nutzung einer Beschwerde (wie beispielsweise im Fall 12) als „negotiation instrument by the trade unions in their discussions with the management of the company concerned“ (Ministerie van Economische Zaken 2002c) führte nach Einschätzung der Gewerkschaften dazu, dass „cases have been withdrawn as the mere submissions of cases have made companies more inclined to negotiate and find solutions to the problems. At some occasions, the social partners managed to reach an agreement on an issue because the company management was informed of the union’s intention to raise a case“ (Nilsson 2005a: 12).

In anderen Fällen wiederum spielte das von den Nationalen Kontaktstellen moderierte Vermittlungsverfahren nach Ansicht der Beschwerdeführer keine bedeutende Rolle für eine Schlichtung. Für die Einigung zwischen den Parteien auf die Anerkennung der Gewerkschaften und auf den Abschluss von Tarifverträgen wurde beispielsweise im Fall 13 die Intervention der Regierung des Gastlands der unternehmerischen Geschäftstätigkeit verantwortlich gemacht.

„In spring 2003, the Guatemalan government threatened to revoke the company’s export licence if it did not reach an agreement with the trade unions. In July 2003, ChoiShin [the company] signed a first collective bargaining agreement with the two unions Sitracima and Sitrachoi. The company also started to reinstate the union members that had been dismissed. It is difficult to access to what extent the Korean NCP contributed to the solution of the case. What is clear is that the case was finally resolved because of the threat to revoke the export licence“ (TUAC 2005a: 7, eigene Ergänzung). In diesem Falle ist auch anzumerken, dass die beklagten Sachverhalte hinsichtlich der normverletzenden Aktivitäten der beiden südkoreanischen Tochterfirmen in Guatemala auch Gegenstand einer Klage beim Ausschuss für Vereinigungsfreiheit der ILO waren (vgl. ITBLAV 2002). Die Thematisierung der vorliegenden Streitfrage in diesem Gremium könnte ebenfalls einen Einfluss auf die Konfliktlösung in diesem Falle gehabt haben. Nach Ansicht der Beschwerdeführer wurde der Streit um die Anerkennung der beiden Gewerkschaften letztlich durch die Anwendung nationaler Gesetze und ein Gerichtsverfahren entschieden, wobei die südkoreanische Nationale Kontaktstelle in ihren eigenen Vermittlungsbemühungen nach Sicht der Kläger eher zurückhaltend agierte (vgl. Heydenreich 2004a: 43, TUAC 2005a: 7).

Im Falle 34 sieht die beschwerdeführende NGO den Einfluss des Vermittlungsverfahrens im Rahmen der Leitsätze auf die erfolgreiche Lösung des Problems als eher gering an. Zwar wird die unterstützende Amtshilfe der deutschen Nationalen Kontaktstelle für das Verfahren in Mexiko in diesem Falle gewürdigt, doch fanden die Parteien schließlich außerhalb des OECD-Verfahrens zu einer Einigung. Der mexikanischen Nationalen Kontaktstelle wurde vom Beschwerdeführer vorgeworfen, kaum Aktivitäten oder Vermittlungsbemühungen in diesem Fall gezeigt zu haben (vgl. Heydenreich 2005a: 24, Heydenreich 2005c: 12).

Jedoch wird dem Beschwerdeverfahren zugute gehalten: „Although this case wasn't resolved with the intermediation of the Mexican NCP, it seems that the OECD Guidelines served as a tool for international pressure, which speeded up the process in the national court“ (OECD Watch 2005c).

In einer Reihe von anderen Fällen sprachen die beteiligten Beschwerdeführer von allgemein enttäuschenden Resultaten der Vermittlungsprozesse und beklagten beispielsweise, dass Nationale Kontaktstellen überhaupt nicht auf die Eingaben reagiert hatten: „Clearly, some NCPs are not fulfilling their mandate. They are reluctant to set up tripartite meetings to try to resolve the problems and appear to be afraid to criticise corporate conduct not compatible with the Guidelines“ (Nilsson 2005a: 12). Besonders als „recipe for stalemate“ (OECD Watch 2003: 4) kritisiert wurde die fehlende eigene Recherchetätigkeit einiger Nationaler Kontaktstellen zur Sachverhaltserfassung. Ein weiterer Kritikpunkt bezog sich darauf, dass durchgeführte Aktivitäten nur sehr beschränkte Auswirkungen hinsichtlich einer Konfliktlösung (hier im Falle 36) entfalteten: „We agreed to disagree - this is the key conclusion drawn by the parties involved in an OECD complaint case of the German Clean Clothes Campaign (CCC) on instances of labour rights violations in two Indonesian supplier factories of adidas [...]. [...] The voluntary nature of the OECD Guidelines and the existing role of NCP mediation offered no mechanism to validate the truth or untruth of the evidence presented by the two parties CCC and adidas. The company qualified the CCC evidence, complemented by the results of detailed new research undertaken in Indonesia in the course of 2003, as outdated, subjective and false, and Indonesian witnesses as unreliable. The CCC rejected much of the information by one factory and by adidas since it did not correspond to statements of witnesses, or contradicted itself. The result was that the proof by the two parties stood opposed to each other, without a perspective of a solution. [...] The current mediation role of NCPs provides very limited effects“ (CCC 2004: 1ff).

Möchte man nun eine vorläufige Antwort auf die Frage 'Did the Guidelines matter?' finden, so lässt sich zusammenfassend sagen, dass es neben eindeutigen Tendenzen, dass die Aktivitäten der Nationalen Kontaktstellen aus Sicht der Beschwerdeführer schlichtungsfördernd gewirkt, und einen Beitrag zur Konfliktlösung geleistet hatten, auch eine Reihe von verschiedenen anderen Faktoren gab, die aus Sicht der Beschwerdeführer für ein positives Ergebnis im Beschwerdefall verantwortlich gemacht wurden. Zu nennen sind hier vor allem parallele Gerichtsentscheidungen zur beklagten Sachlage, welche neben in den oben angesprochenen Beispielen auch in den Fällen 24 und 27 relevant waren, überdies die Thematisierung der vorliegenden Streitfrage in anderen Gremien, wie beispielsweise der ILO (geschehen im Fall 13), in den Medien und der Öffentlichkeit.

Zumindest in den Fällen 16, 34, 35 und 36 gab es parallel zur Klage eine vom jeweiligen Beschwerdeführer breit angelegte Kampagne gegen das betreffende Unternehmen, welche in der Öffentlichkeit Rezeption fand. Des weiteren existierten Einschätzungen der Beschwerdeführer, dass die Arbeit der Nationalen Kontaktstellen im Gegensatz zur obigen Einschätzung ineffektiv und nicht schlichtungsfördernd gewirkt hatte. Insgesamt lässt sich sagen, dass aus Sicht der beteiligten Parteien ein gemischtes Bild über die Wirkungsweise der Vermittlungsprozesse auf eine Streitschlichtung gezeichnet werden kann.

6 Schlussbetrachtungen und Ausblick

6.1 Zusammenfassende Betrachtung des Beschwerdeverfahrens und der Rechenschaftspflicht für multinationale Unternehmen in der Praxis

Das Ziel dieser Diplomarbeit war es, eine erste Bilanz des Umsetzungsprozesses der Leitsätze mit Blick auf das Beschwerdeverfahren für den Zeitraum Juni 2000 bis Januar 2005 in der Praxis zu ziehen. Folgende Fragen waren zu beantworten: Inwiefern wurde die Rechenschaftspflicht multinationaler Unternehmen gemäß den Leitsätzen in der Praxis im Zeitraum 2000 bis Anfang 2005 umgesetzt? Wie verfuhren Nationale Kontaktstellen bei potenziellen Verstößen gegen die Leitsätze, wie gestaltete sich das Beschwerdeverfahren in der Praxis? Welche Kontroversen und Dilemmata verbanden sich in den ersten vier Jahren nach der Revision mit der Anwendung des Regelwerks? Welche vorläufigen Schlüsse können über die Wirkungsweise des Instruments gezogen werden?

Für das Instrument der Leitsätze lässt sich zunächst festhalten, dass es sich bei dem Regelwerk zwar um ein internationales Instrument mit zwischenstaatlicher Normsetzung hinsichtlich der Regelungsadressaten multinationaler Unternehmen handelt, der Umsetzungsprozess und die Normimplementierung jedoch fast ausschließlich auf nationaler Ebene stattfinden. Die vorliegende Analyse zeigte, dass dies für den untersuchten Zeitraum in der Praxis insofern zutraf, als dass keiner der 40 Fälle auf *Ebene der OECD* einer offiziellen Klärung zugeführt wurde. Insgesamt war es seit 2000 nur zu zwei offiziellen Klärungen auf dieser Ebene hinsichtlich zweier (hier nicht untersuchter, da noch nicht abgeschlossener) Beschwerdefälle gekommen.¹⁰¹ Zählt man das für die Reichweite der Leitsätze relevante Statement des CIME zum 'Investment Nexus' hinzu, waren insgesamt nur drei offizielle Interpretationen des Regelwerks auf dieser Ebene und durch das zuständige multilaterale Gremium zu verzeichnen. Die Analyse der Umsetzung des Regelwerks auf *nationaler Ebene* in den Teilnehmerstaaten im Rahmen des Beschwerdeverfahrens erbrachte einen differenzierten Befund.

Die Untersuchung des Samples der 40 abgeschlossenen Beschwerdefälle ergab, dass multinationale Unternehmen in der Praxis des Beschwerdeverfahrens vor allem für umstrittene Handlungsweisen in Staaten außerhalb der OECD von Seiten zivilgesellschaftlicher Akteure wie NGOs und Gewerkschaften rechenschaftspflichtig gemacht wurden. Bemerkenswert bei der Betrachtung des Akteursspektrums, insbesondere bei Fällen von unternehmerischen Verstößen in Nicht-OECD-Staaten, erschien, dass es bei einigen offiziellen Beschwerdeeingaben zur Bildung von transnationalen Netzwerken kam, und auch Südkakteure eigenständig eine Klärung einer unternehmerischen Streitfrage bei den Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerstaaten

¹⁰¹ Siehe Fußnote 66.

der Leitsätze ersuchten. Thematisch konzentriert sich eine Vielzahl von Beschwerden auf die Bestimmungen im Kapitel zu *Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern* (IV). Das heißt, Unternehmen wurden häufig hinsichtlich ihrer Geschäftspraxis bezüglich der Kernarbeitsnormen, Gesundheits- und Sicherheitsstandards sowie zur unternehmerischen Konsultations- und Informationspolitik rechenschaftspflichtig gemacht. Die empirische Analyse ergab, dass andere Aspekte der Leitsätze wie die Bestimmungen zu *Wissenschaft und Technologie*, *Wettbewerb* und *Besteuerung* oder *Verbraucherinteressen* im Rahmen des Beschwerdeverfahrens kaum thematisiert wurden.

Die Untersuchung lieferte Indizien dafür, dass sich NGOs als Beschwerdeführer dafür verantwortlich zeigten, dass umweltbezogene Aspekte der Geschäftstätigkeit multinationaler Unternehmen im Rahmen des Beschwerdeverfahrens thematisiert wurden. Das gleiche galt ebenso fast ausschließlich für die Frage nach der Rechenschaftspflichtigkeit multinationaler Unternehmen für ihre Zulieferkette und das Beschaffungswesen oder für die Handlungsweisen ihrer Geschäftspartner. Gewerkschaften beklagten häufig die Verletzung der ihre eigene Existenz betreffenden Garantien zur Versammlungsfreiheit und Tarifautonomie. Es wurde die vorläufige These aufgestellt, dass es tendenziell vom Typ des Beschwerdeführers abhing, welche Themen schwerpunktmaßigen Eingang in das Beschwerdeverfahren der Leitsätze fanden, und damit zusammenhängend, für welche Aspekte multinationale Unternehmen rechenschaftspflichtig gemacht wurden. Insgesamt kann zu diesem Aspekt festgehalten werden, dass die Bandbreite der Inhalte, für die eine unternehmerische Rechenschaftspflicht in der Praxis eingefordert wurde, durch die Zulassung von NGOs als Beschwerdeführer nach der Überarbeitung 2000 im Vergleich zu vorher bedeutend erweitert worden ist. Diese These lässt sich beispielsweise auch dadurch untermauern, dass bereits seit 1991 ein Umweltkapitel in den Leitsätzen existierte, dass es jedoch in den Jahren bis zu Zulassung von NGOs als Beschwerdeführer keinen einzigen Fall gab, der ökologische Belange im Geschäftsverhalten von Unternehmen thematisierte.¹⁰²

Bei der Betrachtung der Aktivitäten der Nationalen Kontaktstellen im Rahmen ihrer Vermittlungsbemühungen im Konfliktfall wurde festgestellt, dass es in der Praxis in den einzelnen Teilnehmerländern teilweise starke Divergenzen bei der Auslegung gab. Die vorgelegte Untersuchung identifizierte beispielsweise für die Durchführung von Schlichtungsverfahren zwei Arten von Auslegungen.

¹⁰² Obgleich dies mit den relativ wenigen Fällen, die in den Jahren 1990 bis 2000 überhaupt von Gewerkschaften eingebracht wurden, zusammenhängen kann, fällt auf, dass solche Themen jedenfalls von NGOs im untersuchten Zeitraum gezielt auf die Agenda gebracht wurden.

Eine *weite* Interpretation des Mandats der Nationalen Kontaktstellen, die eine eigene Recherche und Sachverhaltserfassung der Beschwerdehintergründe einschloss sowie eine *enge* Interpretation des Mandats, die dazu führte, dass Nationale Kontaktstellen nur auf Aussagen in der Klageschrift oder Statements der Beschwerdeführer und Unternehmen im Konsultationsprozess zurückgriffen. In bezug auf die Rechenschaftspflicht multinationaler Unternehmen lässt sich für die Vorgehensweise der eigenen Sachverhaltserfassung durch die Nationalen Kontaktstellen folgern, dass es in diesen Fällen im Vergleich zur letzteren Vorgehensweise zu einer tiefergreifenderen und unabhängigeren Untersuchung der Streitpunkte kam. Die unterschiedliche Praxis zeigte, dass sich die beklagten Unternehmen zu einem unterschiedlichen Grad vor den Nationalen Kontaktstellen rechtfertigen mussten. Es fiel ins Auge, dass Nationale Kontaktstellen, die eine umfassende Recherche und zusätzliche Erforschung der Tatsachen hinsichtlich einer Beschwerde unternommen hatten, zumeist eine drei- oder viergliedrige Struktur aufwiesen.

Neben diesen Unterschieden in der Auslegung des Mandats wurden aber auch gemeinsame Elemente der Vermittlungsbemühungen der verschiedenen Nationalen Kontaktstellen identifiziert. Falls Nationale Kontaktstellen Bemühungen im Konfliktfall ergriffen, was aus unterschiedlichen Gründen nicht für alle eingereichten Beschwerdefälle zutraf, so konnte insbesondere die Organisation von dreigliedrigen Treffen als charakteristische Form der Vorgehensweise dieser Gremien aufgezeigt werden. Die Nationalen Kontaktstellen etablierten häufig einen Dialog zwischen den Parteien, in dessen Rahmen die Rechenschaftspflicht der Unternehmen beispielsweise die Offenlegung von Informationen gegenüber dem Regierungsgremium, den darin gegebenenfalls vertretenen Gruppen sowie gegenüber den Beschwerdeführern umfasste, jedoch im Regelfall keine Offenlegung gegenüber der allgemeinen Öffentlichkeit. Die vorliegende Analyse brachte zum Vorschein, dass Nationale Kontaktstellen in einigen Fällen einen Dialog zwischen den von einer Unternehmensentscheidung betroffenen Personen und den Beschwerdeführern etablieren konnten, dem sich die betreffenden Unternehmen zuvor verweigert hatten.

Es wurde jedoch auch aufgezeigt, dass der gesamte Prozess seine Begrenzung in der aufrechterhaltenen Weigerung eines Unternehmens fand, an den von einer Nationalen Kontaktstelle initiierten Vermittlungsgesprächen teilzunehmen. Somit konnte die bislang skizzierte Rechenschaftspflicht im Rahmen des Vermittlungsprozesses nur für solche Firmen eingefordert werden, die sich im Verlauf einer Beschwerde kooperationsbereit gezeigt, und welche sich freiwillig an einer Auseinandersetzung oder an einem anberaumten dreigliedrigen Dialog beteiligt hatten.

Die vorliegende Analyse identifizierte aus den untersuchten Fällen drei Arten von Entscheidungen der Nationalen Kontaktstellen hinsichtlich des jeweiligen beklagten Unternehmensverhaltens. In nur sehr wenigen Fällen stellten Nationale Kontaktstellen öffentlich einen klaren Verstoß gegen die Leitsätze fest. Viele Fälle endeten mit unterschiedlichen Begründungen mit der Feststellung, dass das Firmenverhalten in Einklang mit den Leitsätzen gestanden habe. Aus dem Rollenverständnis mancher Nationaler Kontaktstellen, das beklagte Unternehmensverhalten gar nicht explizit zu beurteilen, wurde in der vorliegenden Untersuchung der Schluss gezogen, dass es sich beim Beschwerdeverfahren um eine Art Überzeugungsverfahren handelt, das mit der Zielsetzung angewandt wurde, die betroffenen Unternehmen für die zukünftige Regeleinhaltung zu sensibilisieren, statt Unternehmen für beklagtes, vergangenes Verhalten zur Rechenschaft zu ziehen. Eine solche Tendenz der Auslegung des Beschwerdeverfahrens als Überzeugungsverfahren ließ sich auch an der Informationspolitik der Nationalen Kontaktstellen festmachen. Zu diesem Aspekt wurde festgestellt, dass viele Nationale Kontaktstellen in ihrem Umgang mit den Beschwerdefällen häufig Transparenzerfordernisse zugunsten der Vertraulichkeit des Verfahrens zurückstellten, woraus sich für die Wirkungsweise des Instruments der Leitsätze ergab, dass ein normkonformes unternehmerisches Verhalten nicht über öffentlichen Druck oder einen 'Naming and Shaming'-Mechanismus erzeugt wurde.

Die Untersuchung zeigte anhand einiger spezifischer Fälle auf, dass zum Teil nach der Eingabe einer Beschwerde gar keine Vermittlungsbemühungen durch die zuständigen Nationalen Kontaktstellen erfolgt waren. Der Hintergrund für eine solche Untätigkeit seitens der Nationalen Kontaktstellen lässt sich damit umreißen, dass die betreffenden Nationalen Kontaktstellen beispielsweise als Argument heranzogen, dass die Beschwerdefälle in anderen Foren (z.B. bei nationalen Gerichten) bereits effektiv und ausreichend behandelt worden seien. Als besonders auffällig für die Praxis des Beschwerdeverfahrens stellte sich heraus, dass die Reichweite der Leitsätze entlang der Zulieferkette oder für Geschäftsbeziehungen durch die Entscheidungen der Nationalen Kontaktstellen weitestgehend auf unternehmerische Transaktionen mit 'Investment Nexus' und damit auf Fälle mit hinreichendem Einfluss der multinationalen Unternehmen auf die Geschäftspartner beschränkt wurde. Die Rechenschaftspflicht der multinationalen Unternehmen gemäß der Leitsätze für eine Reihe von Geschäftstätigkeiten, insbesondere für Handels- und Dienstleistungsbeziehungen, wurde damit ausgeschlossen, wobei es zu solchen Entscheidungen widersprüchliche Auslegungen durch verschiedene Nationale Kontaktstellen gab. Der Ausschluss von Fällen aufgrund eines fehlenden 'Investement Nexus' führte in den betreffenden Fällen zu Meinungsverschiedenheiten zwischen den beteiligten Parteien.

Diese Untersuchung zeigte, dass in der Anwendung der Leitsätze im untersuchten Zeitraum generell Interessenkonflikte und Meinungsverschiedenheiten zwischen den beteiligten Akteuren aufgetreten waren, beispielsweise auch zur Frage der Transparenz- und Vertraulichkeitserfordernisse in der Arbeit der Nationalen Kontaktstellen. Der Streit zwischen den beteiligten Parteien über die Auslegung der Bestimmungen in den Leitsätzen verdeutlicht zwei Wege, die mit dem Beschwerdeverfahren und den Vermittlungsbemühungen der Nationalen Kontaktstellen begangen werden können, die sich bezüglich ihrer Stoßrichtung unterscheiden, und welche in den Ausführungen zum Überzeugungsverfahren bereits angeklungen sind.

Es handelt sich dabei erstens um das Verständnis der Leitsätze als Förderinstrument für die freiwillige zukünftige unternehmerische Einhaltung der Bestimmungen, indem die Regelungsadressaten Unternehmen von dieser Notwendigkeit überzeugt werden. Zweitens um die Interpretation des Instruments als strikteres „Corporate Accountability Tool“ (OECD Watch 2005d: 5) zur Einforderung einer fallspezifischen Rechenschaftspflicht mit einer rückblickend bewertenden Beurteilung des Unternehmensverhaltens sowie der Verhandlung von konkreten Abhilfemaßnahmen im Konfliktfall. Die Untersuchung der Beschwerdefälle zeigte, dass die Nationalen Kontaktstellen in der Praxis eher dazu neigten, erstere Interpretationen des Regelwerks umzusetzen, während letztere Sichtweise eher von den als Beschwerdeführer fungierenden NGOs und Gewerkschaften vertreten wurde.

Für die Wirkungsweise des Instruments lieferten die vorliegenden Daten Indizien dafür, dass die Leitsätze zu einem zarten ‘Empowerment’ von Südkontakten und von einer Unternehmensentscheidung betroffener Personen führen können.

Für die aufgeworfenen Fragen kann resümiert werden, dass multinationalen Unternehmen, die im Mittelpunkt einer Beschwerde gemäß der Leitsätze standen, in der Praxis keine einheitliche Rechenschaftspflicht auferlegt wurde. Im Rückgriff auf den ersten Teil der Fragestellung dieser Arbeit ist die aufgezeigte unterschiedliche Umgangsweise der Nationalen Kontaktstellen mit den Beschwerdefällen in der Praxis nicht weiter überraschend, da die Leitsätze in ihrer generellen Ausgestaltung, wie in Kapitel 4 beschrieben wurde, bereits einige Unschärfen, vage Formulierungen und interpretative Vorbehalte beinhalten, die unterschiedliche Deutungen zulassen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eine Bilanz der Implementation der Leitsätze über das Beschwerde- und Vermittlungsverfahren bei Nationalen Kontaktstellen nach fast fünf Jahren gemischt ausfällt. Die Leitsätze haben bisher einerseits wichtige Entwicklungen angestoßen wie beispielsweise die Bereitstellung und Gestaltung eines staatlichen Diskussionsforums für die Zusammenarbeit der verschiedenen ‘Stakeholders’ bezüglich eines konkreten umstrittenen Unternehmensverhaltens, was durchaus mit positiven Resultaten bezüglich einer Streitschlichtung

verbunden war. Andererseits wurde die Wahrnehmung der Vermittlungsfunktion im Konfliktfall nicht von allen Nationalen Kontaktstellen übernommen, ebenso gab es differenzierte Befunde zur Wirkungsweise des Beschwerdeverfahrens auf die Streitschlichtung. Die hier gezogene gemischte Bilanz beschreibt ein Zitat von Robinson sehr trefflich, der die Leitsätze bereits Anfang der 1980er Jahre als „general code with selective impact“ (Robinson 1983: 152) bezeichnete, und der über das damalige Umsetzungs- und Beschwerdeverfahren urteilte: „The OECD code for multinationals is neither outstandingly effective nor, at the same time, without its impact in the control of international business. The picture is mixed“ (Robinson 1983: 152). In dieser Arbeit war es nur möglich, erste Tendenzen und Anhaltspunkte für die Wirkungsweisen des Instruments der Leitsätze zu identifizieren. Es bedarf der weiteren Forschung, weshalb unter anderem einige Ergebnisse der vorliegenden Analyse in den folgenden Abschnitten in einem größeren Zusammenhang gestellt werden sollen, wobei mögliche Bezüge zu bestehenden relevanten Forschungsdebatten hergestellt, als auch mögliche Anknüpfungspunkte für weiterführende Untersuchungen aufgezeigt werden.

6.2 Anknüpfungspunkte zu bestehenden Debatten und für weitergehende Forschungen

6.2.1 Das Beschwerdeverfahren als Überzeugungsverfahren

Die vorliegende Analyse brachte zum Vorschein, dass es sich beim Beschwerdeverfahren der Leitsätze in der Praxis um eine Art Dialog- und Überzeugungsverfahren handelte. Nationale Kontaktstellen wandten gegenüber den Normadressaten Unternehmen somit in der Regel eine Implementationsstrategie an, welche auf das zukünftige Problembewusstsein und die nachhaltige Überzeugung der Akteure setzte. Obwohl eine kleine Minderheit Nationaler Kontaktstellen im Verlauf der Untersuchungen einen klaren Verstoß der Leitsätze öffentlich in einer Abschlusserklärungen deklarierte, und diese Gremien somit eine Art moralische Sanktionierung der betreffenden Unternehmen betrieben, wurde aufgezeigt, dass ein solches Vorgehen nicht im Mittelpunkt der etablierten Praxis der meisten Nationalen Kontaktstellen stand. Es lässt sich festhalten, dass die Möglichkeiten einer öffentlichen moralischen Sanktionierung sowie der Äußerung von *konkreten* Empfehlungen zur besseren Normeninhaltung, welche das Mandat der Nationalen Kontaktstellen für ein Vermittlungsverfahren hergibt, in der Praxis nur zaghaft genutzt wurden.¹⁰³

¹⁰³ Dies lag natürlich auch daran, dass die Nationalen Kontaktstellen in den aufgezeigten Fällen zum Schluss kamen, dass fallspezifisch kein Verstoß der Leitsätze vorlag.

Das Beschwerdeverfahren als „tool for social dialogue“ (Nilsson 2005a: 12) und die skizzierte Rechenschaftspflicht für Unternehmen im Rahmen eines von den Nationalen Kontaktstellen gegebenenfalls etablierten dreigliedrigen Dialogs tendierten eher dahin, multinationale Unternehmen von verschiedenen Seiten Lern- und Denkanstöße zu liefern, und so eine zukünftige Regeleinhaltung herbeizuführen, wobei sich das gesamte Verfahren in der etwaigen Nichtkooperation der betroffenen Unternehmen erschöpfte. Die tendenziell dominante Auslegungsart der Leitsätze durch die Nationalen Kontaktstellen lässt sich somit als Etablierung einer unternehmerischen „culture of compliance“ (Hamm 2001a: 167) auf freiwilliger und ausschließlich kooperativer Basis beschreiben.

Hinsichtlich dieses hier angewandten Ansatzes der Beförderung der unternehmerischen Regelbefolgung lassen sich Bezüge zur Literatur und Forschungsdebatte über die Regeleinhaltung (‘Compliance’) international verankerter Normen durch Staaten herstellen. In der Literatur zu diesem Thema werden in der Regel zwei relevante Ansätze unterschieden, welche auf unterschiedlichen Annahmen zu den Gründen eines staatlichen Regelverstoßes und hinsichtlich der geeigneten Strategien zur Steigerung der Regelbefolgung beruhen. Es fällt auf, dass die von den Nationalen Kontaktstellen überwiegend verfolgte Strategie hinsichtlich der angestrebten verbesserten Befolgung der Leitsätze durch Unternehmen in weiten Zügen dem so genannten Management-Ansatz entspricht, den die relevante ‘Compliance’-Literatur vom Erzwingungsansatz unterscheidet (vgl. Tallberg 2002: 611ff, Chayes/Chayes 1993, Downs et al. 1996: 380f, Liese 2005: 68f, Raustiala/Slaughter 2002: 542f).¹⁰⁴

Während der Erzwingungsansatz die Notwendigkeit von Überwachung und Sanktionen betont, um die Einhaltung von „international regulatory agreements“ (Tallberg 2002: 609) seitens der Staaten herbeizuführen, setzt der Management-Ansatz auf eine „problem-solving strategy of capacity building, rule interpretation, and transparency, rather than coercive enforcement“ (Tallberg 2002: 613). Statt „Schiedssprüchen und formalen Regelbruchfeststellungen“ steht die Bereitstellung eines „Raum[s] für die Diskussion von allgemeinen und fallspezifischen Problemen bei der Regeleinhaltung“ (Zürn 1997: 59) im Mittelpunkt.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Hier wird nicht der Anspruch erhoben, Bezüge zur vollen Komplexität des Modells herzustellen. Im Folgenden wird auf die dem Modell inhärenten *Maßnahmen* zur Erhöhung der Regelbefolgung eingegangen, während die zugrundeliegenden *Annahmen* nicht thematisiert werden.

¹⁰⁵ „Instances of apparent noncompliance are problems to be solved, rather than violations that have to be punished. [...] ‘As in other managerial situations, the dominant atmosphere is that of actors engaged in a cooperative venture, in which performance that seems for some reason unsatisfactory represents a problem to be solved by mutual consultation and analysis, rather than an offense to be punished. Persuasion and argument are the principal motors of this process’“ (Downs et al. 1996: 381).

Es lässt sich festhalten, dass die Nationalen Kontaktstellen in der Praxis des Beschwerdeverfahrens ganz im Sinne des Management-Ansatzes statt Disziplinierung auf eine Förderung der Normeinhaltung durch Regelinterpretation und Kapazitätsaufbau setzten, indem eine Problembewusstseinsbildung bei den beklagten Unternehmen im Dialog mit anderen 'Stakeholders' im Mittelpunkt stand. Eine solche „weiche[n] Form[en] der Erwirkung von Regeleinhaltung“ (Zürn 1997: 58) ist aufgrund der Charakteristika der Leitsätze als freiwilliges 'Soft Law'-Instrument nicht verwunderlich, jedoch sei hier nochmals ausdrücklich darauf verwiesen, dass der den Nationalen Kontaktstellen zur Verfügung stehende Handlungsspielraum sehr wohl die Möglichkeit einer formalen unternehmerischen Regelbruchfeststellung und damit verbundenen moralischen Sanktionierung in der Öffentlichkeit umfasst, auf die in der Praxis, wie durch die vorliegende Untersuchung aufgezeigt wurde, jedoch nur in den wenigsten Fällen zurückgegriffen wurde.

In Zusammenhang mit dem soeben identifizierten Management-Ansatz als primäre Strategie der Nationalen Kontaktstellen zur Beförderung der Regeleinhaltung durch multinationale Unternehmen bleibt festzuhalten, dass es im Politikfeld der Arbeits- und Sozialstandards, auf das sich viele Beschwerdefälle der Leitsätze bezogen, Entsprechungen zu dieser Vorgehensweise in anderen Organisationen gibt. So versucht beispielsweise die ILO die Normimplementierung in bezug auf die Regelungssadressaten Staaten ebenfalls im Sinne des skizzierten Management-Ansatzes durch eine Politik des Überzeugens und Befähigens, durch „helping instead of hitting“ (Blanpain/Colucci 2004: 122), zu verbessern: „Reporting, partial problem-solving, clarifications and concrete action monitor the Guidelines. The results of this approach can be compared with those of the supervisory mechanism of the ILO, monitoring how Member States live up to the International Conventions and legal obligations they entail for them. The powers of the ILO machinery are also only moral, relying on persuasion, drawing upon the public opinion and the influence this may have on the Governments concerned“ (Blanpain/Colucci 2004: 127, vgl. Liese 2005, Senghaas-Knobloch 2005: 25ff, Senghaas-Knobloch 2003: 247ff).¹⁰⁶ Es fällt ebenso auf, dass die Nationalen Kontaktstellen in ihren im Rahmen der Vermittlungsbemühungen etablierten Dialogen das ILO-Organisationsprinzip der Dreigliedrigkeit aufnahmen.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Insbesondere zur Bekämpfung der Kinderarbeit und der effektiven staatlichen Implementierung der diesbezüglich relevanten Übereinkommen findet ein solcher Befähigungsansatz bei der ILO Anwendung (vgl. Liese 2005). Die Förderung staatlicher Fähigkeiten zur Normimplementierung wird beispielsweise durch Aufklärungs- und technische Hilfsprogramme betrieben, wobei „die technische Zusammenarbeit als bewusst eingeschlagener Weg angesehen werden [kann], um [...] weltweit die Fähigkeit von Regierungen“ (*capacity of governments*) zum Eingehen und Einhalten von verpflichtenden Übereinkommen zu Arbeits- und Sozialnormen zu erhöhen“ (Senghaas-Knobloch 1999: 32).

¹⁰⁷ „In der ILO [ist] eine ‚Teil-Vergesellschaftung‘ grenzüberschreitender politischer Steuerung institutionell verankert. Im Grunde nimmt die Zusammensetzung der ILO [...] das ‚Multi-Stakeholder-Konzept‘ bereits vorweg“ (Brozus/Take/Wolf 2003: 183, eigene Ergänzung).

Insofern finden sich Hinweise, dass das Verfahren der Nationalen Kontaktstellen in der Praxis hinsichtlich der Regelungsadressaten Unternehmen viele Charakteristika der Vorgehensweise der ILO bezüglich der staatlichen Normimplementierung widerspiegelt.

6.2.2 Die Leitsätze vor dem Hintergrund der Debatte um Staatlichkeit und politischer Steuerung im Wandel

Neben dem soeben skizzierten Bezug zum Management-Ansatz lässt sich hinsichtlich der Art der Verhaltenssteuerung multinationaler Unternehmen durch freiwillige internationale Verhaltenskodizes generell, und speziell durch die Leitsätze und das skizzierte Beschwerdeverfahren eine Anknüpfung an die aktuelle politikwissenschaftliche 'Governance'-Forschung vornehmen, wobei eine solche Anknüpfung, die hier kurz vorgenommen werden soll, vor allen zur Identifizierung offener Fragen für zukünftige Forschungen beiträgt.

In der Debatte um Staatlichkeit und den Wandel politischer Steuerungsmuster wird konstatiert, dass es beim Regieren innerhalb des Staates zu einer Enthierarchisierung der Beziehungen zwischen Staat und Gesellschaft gekommen ist, wobei neben oder an die Stelle einer „rein hoheitlichen Steuerung „von oben““ (Wolf 2002: 184) neue Formen der Kooperation zwischen öffentlichen und privaten Akteuren wie beispielsweise sektorale Verhandlungssysteme oder Policy-Netzwerke getreten sind (vgl. Wolf 2005: 54f, Wolf 2003: 227ff). Auch beim Regieren *jenseits* des Staates und der grenzüberschreitenden politischen Steuerung - so der Tenor in der Literatur - ist ein ähnlicher Wandel zu verzeichnen, da sich die von den Staaten getragenen internationalen Organisationen in der jüngsten Vergangenheit zunehmend für private Akteure geöffnet haben und damit auf dieser Ebene „neue Muster öffentlich-privater politischer Steuerung“ (Wolf 2002: 184) entstanden sind (vgl. Wolf 2005: 55, Wolf 2003: 228, Knill/Lehmkuhl 2002, Hummel 2001, Kollman/Prakash 2001: 399f).

Darüber hinaus haben private Akteure vermehrt damit begonnen, ohne staatliche Beteiligung Selbstregulierungsmodelle zu entwerfen, oder grenzüberschreitende Steuerungsaufgaben selbst in die Hand zu nehmen (vgl. Haufler 2003, Wolf 2005: 55, Wolf 2002: 201ff). Dieses generelle Phänomen wird auch als eine Art Entstaatlichung oder Enthierarchisierung des internationalen Regierens oder analog dazu als Vergesellschaftung politischer Steuerungsmechanismen auf internationaler Ebene bezeichnet, wobei inzwischen eine Vielzahl von öffentlich-privaten Interaktionsmustern auf einem „Kontinuum zwischen rein intergouvernementaler Kooperation

und vollständiger zivilgesellschaftlicher Selbstorganisation“ (Wolf 2002: 184) existieren (vgl. Brozus/Take/Wolf 2003: 179ff).¹⁰⁸

Überträgt man die skizzierten Tendenzen auf die grenzüberschreitende regulative Politik für multinationale Unternehmen, so lässt sich das Instrument der Leitsätze vor dem Hintergrund dieser Debatte verorten. Die Leitsätze können nach Meinung der Verfasserin dieser Arbeit aus drei Gründen als ein Beispiel für einen Prozess der Enthierarchisierung der internationalen Politik herangezogen werden. Eine enthierarchisierte Steuerungsform in bezug auf regulative Politik für Unternehmen wird insbesondere durch die Neuerungen im Rahmen der Revision 2000 deutlich, da erstens bei den zwischenstaatlichen Verhandlungen zur *Regelsetzung* im Rahmen der OECD von einem Zugewinn an Beteiligungsrechten zivilgesellschaftlicher Akteure gesprochen werden kann, da diese zumindest beratend in die Normsetzung einbezogen wurden.¹⁰⁹

Zweitens erfolgt die *Regelimplementierung* der Leitsätze in zumindest einigen Teilnehmerstaaten durch öffentlich-private Verhandlungsforen: Insgesamt neun Teilnehmerstaaten der Leitsätze setzen für die generelle Umsetzung der Leitsätze und die Behandlung der Beschwerdefälle auf dreigliedrig aufgebaute Nationale Kontaktstellen als eine Art „gemischte regulative Organisationen“ (Reinicke/Witte 1999) oder „public-private policy networks“ (Wolf 2002: 187), zwei Staaten beziehen dabei neben den beiden Sozialpartnern auch NGOs als vierte Akteursgruppe mit Entscheidungskompetenzen mit ein.¹¹⁰

Drittens spricht auch das Beschwerdeverfahren des Regelwerks, welches zivilgesellschaftlichen Akteuren wichtige Überwachungsfunktionen zuweist sowie die aufgezeigte Orientierung einiger Nationaler Kontaktstellen im Umgang mit den Beschwerdefällen für eine enthierarchisierte staatliche Steuerung der transnationalen Wirtschaftstätigkeiten durch die Leitsätze.¹¹¹

¹⁰⁸ Ein solcher Prozess der Enthierarchisierung wird hier verstanden im Sinne eines „Bedeutungszuwachses von privaten Akteuren bei der politischen Steuerung und von dialogischen Steuerungsmustern“ (Brozus/Take/Wolf 2003: 206).

¹⁰⁹ Dieser Ansatz innerhalb der OECD, zur Steuerung der globalen Ökonomie im Rahmen der Leitsätze die Einbindung zivilgesellschaftlicher und privatwirtschaftlicher Akteure (also letztlich der Regelungsadressaten) zu suchen, wird in der Literatur in Abgrenzung an den traditionellen staatenbasierten Multilateralismus auch als „complex multilateralism“ (O’ Brien 1999: 261) bezeichnet: „Complex multilateralism is a term developed to capture today’s form of global governance. It refers to a cooperative form of international organization that falls between state-based and society-based models“ (O’ Brien 1999: 261, vgl. Schorlemer 2003: 547).

¹¹⁰ Für die betreffenden Teilnehmerstaaten siehe Tabelle IV im Anhang.

¹¹¹ Anzumerken ist hierbei jedoch, dass die Leitsätze trotz der aufgezeigten Gründe ein Beispiel für eine eher schwache Enthierarchisierung im Bereich der grenzüberschreitenden regulativen Politik für multinationale Unternehmen darstellen. Das bei den Leitsätzen vorliegende Interaktionsgefüge belässt öffentliche Akteure trotz der Mitwirkung privater Akteure sowohl bei der Normsetzung als auch -implementierung klar in einer zentralen Rolle, ein Umstand, welcher ja die normative Kraft und die hohe moralische Bindungswirkung des Instruments für die Regelungsadressaten ausmacht. Es handelt sich vor allem um eine eher schwache Enthierarchisierung im Vergleich zu anderen Initiativen der grenzüberschreitenden unternehmerischen Verhaltenssteuerung, wie beispielsweise dem Globalen Pakt der UN oder den unternehmenseigenen freiwilligen Verhaltenskodizes (vgl. Rieth 2004a: 185, Wolf 2002: 201).

Da den Nationalen Kontaktstellen vor allem die Aufgabe der Ingangsetzung eines Dialogs zwischen den verschiedenen 'Stakeholders' mit dem Ziel der Beförderung der freiwilligen Regeleinhaltung der Unternehmen zukommt, kann von dem Instrument der Leitsätze als (zwischen)-staatlich initiiertes Selbststeuerungssystem, oder als „state-supported voluntarism“ (Mares 2004: xxiv) gesprochen werden (vgl. Wolf 2005: 58, Rieth 2004a: 187). Folgt man dieser Einordnung der Leitsätze und dem Verständnis des Beschwerdeverfahrens als eine Art „Prozess der diskursiven Selbstregulierung“ (Palazzo 2005: 73) seitens der multinationalen Unternehmen, für den der Staat bzw. die Nationale Kontaktstelle letztlich „die Aufgabe der Kontextgestaltung“ (Wolf 2005: 58) oder die Rolle des Schirmherrn und Mediators übernimmt, so kann hinsichtlich dieser politischen Steuerungsform für gewünschtes Unternehmensverhalten die Frage nach der Legitimität und Effektivität sowie nach den Erfolgsbedingungen eines solchen Prozesses gestellt werden.¹¹²

Ein in diese Richtung gehender zukünftiger Forschungsbedarf umfasst somit die Frage nach den normativen Legitimitäts- und Effektivitätsanforderungen bzw. nach Maßstäben für die Beurteilung einer solchen Steuerungs- oder Regelungsform unter Mitwirkung von privaten Akteuren. Es ist anzumerken, dass beispielsweise Wolf bezüglich dieser Fragen erste Kriterien für eine solche Beurteilung entwickelt hat, die in einer weiterführenden Arbeit gewinnbringend auf das Instrument der Leitsätze angewendet werden könnten (vgl. Wolf 2005: 59ff, Wolf 2002: 193ff).

¹¹² Solche Fragen werden beispielsweise bei Risse (2005) oder bei Wolf (2005) gestellt. Zu den Erfolgsbedingungen wird beispielsweise ausgeführt: „The idea [...] is that compliance is ultimately achieved through [...] persuasion. [...]. We know very little about the particular scope conditions under which learning networks are successfull in either rule-setting or rule-implementation. We also know little about the particular mix of material incentives, on the one hand, and learning opportunities based on arguing mode, on the other, which would achieve the desired outcomes“ (Risse 2005: 180).

6.2.3 Differenzen im Umgang der Nationalen Kontaktstellen mit den Beschwerdefällen in den Teilnehmerländern

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung war es nicht möglich, die genauen Gründe für die aufgezeigten Divergenzen im Umgang der Nationalen Kontaktstellen mit den Beschwerdefällen zu untersuchen. In der im konstruktivistischen Institutionalismus verorteten Literatur über die Implementierung von international verankerten Normen durch Staaten finden sich jedoch Hinweise auf bestimmte Faktoren, die in Zusammenhang mit der in diesem Bereich ebenso beobachtbaren Varianz in der staatlichen Praxis der Normimplementierung eine Rolle spielen. Somit lassen sich für die Umsetzung der Leitsätze durch die Teilnehmerstaaten Bezüge zu dieser Forschungsdebatte über die Normimplementierung in der Staatenwelt herstellen, welche eine Reihe von diesbezüglich relevanten Einflusskriterien hervorbrachte.

Dazu zählt beispielsweise die Rolle, die bestimmte Akteurskonstellationen und organisatorische Strukturen bei der staatlichen Normsetzung und -implementierung spielen (vgl. Finnemore/Sikkink 1998, Börzel/Risse 2002: 152f, Gränzer et al. 1998: 7). Der Einfluss bestimmter Akteurskonstellationen auf die Normsetzung und -implementierung wird in der Literatur beispielsweise unter den Schlagwörtern der „norm entrepreneurs“ (Finnemore/Sikkink 1998: 893), „Norm-Unternehmer“ (Börzel/Risse 2002: 156) oder der „Normadvokaten“ (Wolf 2005: 57) diskutiert, wobei auch auf den relevanten Einfluss bestimmter „structural features“ der „organizational platforms“ (Finnemore/Sikkink 1998: 899) verwiesen wird, in deren Rahmen oder auf deren Bühne diese prinzipiengeleiteten Akteure agieren. Über den Einfluss von organisatorischen Strukturen solcher Plattformen wird beispielsweise in Zusammenhang mit der ILO und der von dieser Organisation betriebenen Normimplementierung geschrieben: „The tripartite structure of the International Labor Organization, which includes labor and business as well as states, strongly influences the kinds of norms it promotes and the ways it promotes them“ (Finnemore/Sikkink 1998: 899).

Da in der vorliegenden Analyse beispielsweise ins Auge fiel, dass drei- und viergliedrig aufgebaute Nationale Kontaktstellen eine erhöhte Aufmerksamkeit für die Problemlage gezeigt, und im Vergleich zu anderen Nationalen Kontaktstellen ein breiteres Spektrum an Aktivitäten zur Lösung der vorliegenden Streitfrage durchgeführt hatten, stellt sich die berechtigte Frage nach der Rolle von Akteurskonstellationen und organisatorischen Strukturmerkmalen in Zusammenhang mit der Art der Umsetzung des Regelwerks durch die verschiedenen Nationalen Kontaktstellen. Die beiden genannten Einflusskriterien auf die staatliche Normimplementierung aus der Literatur bieten sich folglich für weiterführende Forschungen zu diesem Aspekt an.

6.2.4 Das 'Empowerment' der Südakteure

Aus der Empirie wurden erste Indizien für das 'Empowerment' von Südakteuren im Rahmen des Beschwerdeverfahrens aufgezeigt. Es gab erste Hinweise darauf, dass es in einigen Fällen im Rahmen des Beschwerdeverfahrens zu einer Veränderung im Kräftespiel zwischen der beklagten Firma und dem lokal vom Geschäftsverhalten des Unternehmens betroffenen Gemeinwesens kam, und zwar zugunsten der Verhandlungs- oder Durchsetzungsmacht der betroffenen Südakteure. Zur Erinnerung: Die Aktivitäten der zuständigen Nationalen Kontaktstellen brachten die beklagten Unternehmen in den identifizierten Fällen zumindest dazu, mit den Südakteuren in einen Dialog über die vorliegende Problemlage zu treten, welcher vorher in einem Falle von dem betroffenen Unternehmen verweigert worden war. In diesem Falle führte der etablierte Dialog im Ergebnis zur Unterstützung der Forderungen der Südakteure seitens des Unternehmens, zur Einigung auf einige problemrelevante Maßnahmen, und somit zu neuen Wegen einer Konfliktlösung, und letztlich zu einer Verschiebung des Kräfteverhältnisses zwischen den lokal betroffenen Personen und der beklagten Firma.

Die Literatur über die Normimplementierung in der Staatenwelt hinsichtlich der Einhaltung von Menschenrechtsstandards bietet einen Anknüpfungspunkt für zukünftige Forschungen zu einem solchen etwaigen Effekt, der hier vorläufig als ein Element der Beschwerdedynamik identifiziert wurde. Eine solche Wirkungsweise beschreibt ein Modell, das ursprünglich für staatliche Menschenrechtsverletzungen und die Aktivitäten transnationaler Netzwerke entwickelt wurde: „Where governments [as target actors of human rights policy change] are inaccessible or deaf to groups whose claims may nonetheless resonate elsewhere, international contacts can amplify the demands of domestic groups, pry open space for new issues, and then echo back these demands into the domestic arena“ (Keck/Sikkink 1998: 13, eigene Ergänzung). Es handelt sich um das sogenannte Bumerang-Modell oder das „boomerang pattern of influence“ (Keck/Sikkink 1998: 12). Dieses Modell besagt in seiner einfachsten Ausführung, dass Akteure der Zivilgesellschaft, die in ihrem Land staatliche Menschenrechtsverletzungen beklagen, aber in ihrer nationalen Arena ('domestic structure') diesbezüglich keinen hinreichenden Einfluss genießen, Verbindungen zu transnationalen Netzwerken und zu internationalen Organisationen aufnehmen, um auf diesem Wege Außendruck auf die Regierungen als Zielakteure einer Verhaltensänderung auszuüben. „When channels between the state and its domestic actors [concerning human rights campaigns] are blocked, the boomerang pattern of influence characteristic of transnational networks may occur: domestic NGOs bypass their state and directly search out international allies to try to bring pressure on their states from outside.“ (Keck/Sikkink 1998: 12, eigene Ergänzung).

Zivilgesellschaftliche Akteure suchen somit Verbündete für ihr Anliegen einer verbesserten staatlichen Menschenrechtspraxis in transnationalen Netzwerken, anderen Staaten und internationalen Organisationen, wobei dadurch ein „Bumerang-Effekt“ (Gränzer et al. 1998: 12) zurück in die nationale Problemarena entsteht, wenn eine solche Internationalisierung des Anliegens erstens einen Außendruck auf den Zielakteur, und zweitens der gesamte Prozess zusätzliche Ressourcen für die zivilgesellschaftlichen Akteure in der Auseinandersetzung in der nationalen Arena erzeugt, beispielsweise in Form der Schaffung oder „expansion of domestic space for civil society activism“ (Schmitz/Sikkink 2002: 523). Kurz: „Der 'Bumerang', der aus der *domestic structure* heraus von internen Akteuren nach außen geworfen wurde, kehrt in die *domestic structure* zurück, um von außen und innen Druck zu entfalten und veränderte Formen der Konfliktlösung und insgesamt Veränderungen des Kräftespiels anzustoßen“ (Dombois/Hornberger/Winter 2004: 30, vgl. Keck/Sikkink 1998: 12f, Gränzer et al. 1998: 12, Schmitz/Jetschke/Risse 1998: 44f, Risse/Sikkink 1999: 18f).

Dieses Modell könnte nun auf multinationale Unternehmen als Zielakteure einer von zivilgesellschaftlichen Akteuren oder Betroffenen angestrebten Verhaltensänderung hin zu einem menschenrechtskonformen Verhalten übertragen werden. Eine solche Übertragung zum Zwecke der Gewinnung weiterer Erkenntnisse über die Wirkungsweise des Beschwerdeverfahrens der Leitsätze bietet sich insofern an, als dass erstens das in einigen Fällen identifizierte Süd-/Nord-Kooperationsmuster der Beschwerdeführung den skizzierten Modellannahmen einer Internationalisierung spezifischer Problemlagen durch transnationale Netzwerke entspricht, und zweitens, wie bereits erläutert, erste Indizien für einen zarten Bumerangeffekt in der Empirie gefunden wurden.

Somit könnte das Bumerang-Modell als heuristischer Rahmen für tiefergehende Forschungen über Wirkungszusammenhänge im Rahmen der Leitsätze fruchtbar gemacht werden, um letztlich genauer zu untersuchen, ob es in der vorliegenden Empirie tatsächlich Entsprechungen zu der im Modell konstatierten Bumerang-Wirkungsweise im Beschwerdezyklus gab. Dazu müssten für die identifizierten Beschwerdefälle ausführliche Fallstudien durchgeführt werden. Für diese Fallstudien, wie auch für alle in diesem Kapitel aufgezeigten Anknüpfungspunkte für weiterführende Forschungen zu den Beschwerdefällen der Leitsätze, ist es nach Meinung der Autorin dieser Arbeit von Nöten, seitens der OECD mehr Informationen als bisher in den Jahresberichten und in der offiziellen Liste behandelter oder anhängiger Problemfälle offen zu legen.¹¹³

¹¹³ Die Verfasserin dieser Arbeit ist sich durchaus darüber bewusst, dass es für eine wirksame Umsetzung der Leitsätze förderlich sein kann, Vermittlungsprozesse und -ergebnisse der Nationalen Kontaktstellen als vertraulich einzustufen. Der Schutz sensibler Daten kann sich in manchen Fällen als notwendig herausstellen. Wird eine

6.3 Ausblick

Aufgrund der jungen Implementierungsgeschichte der Leitsätze in ihrer Form nach 2000 wird es erst in einigen Jahren möglich sein, den Beitrag des Beschwerde- und Vermittlungsprozesses zur Erreichung der im Regelwerk definierten Ziele genauer abzuschätzen.

Die Chancen, dass die Leitsätze einen wesentlichen Beitrag zur Reduzierung der eingangs skizzierten 'Accountability Gap' hinsichtlich negativer Auswirkungen unternehmerischer Geschäftstätigkeiten leisten können, sind allerdings deshalb recht hoch, da diese nicht nur einen umfassenden Rahmen für verantwortungsvolle erwünschte Praktiken aufspannen, sondern darüber hinaus in der Regel den Dialog zwischen verschiedenen Anspruchsgruppen zu den umstrittenen unternehmerischen Handlungsweisen befördern, „allowing businesses, governments, unions and NGOs to sit at the same table and discuss concrete problems of business ethics“ (Gordon 2002: 5). Ob sich aus diesem partizipatorischen Ansatz und den jeweiligen fallspezifischen Diskussionsnetzwerken unter Federführung der staatlichen Akteure ein gemeinsames Handlungspotenzial hinsichtlich der vorliegenden konkreten Streitfragen und eine zukünftige unternehmerische Orientierung an den Leitsätzen erschließt, wird, wie bereits betont, erst die Praxis der kommenden Jahre zeigen. Da die Letztverantwortung für die Einhaltung der Leitsätze bei den Regierungen liegt, ist ihnen mit diesem Regelwerk und der nationalen Umsetzung des Beschwerdeverfahrens zumindest ein Instrument an die Hand gegeben, mit dem sie wichtige Signale an die in ihrem Land ansässigen und weltweit tätigen Unternehmen aussenden können. Auf die unterschiedlichen (z.T. konkurrierenden) Interpretationen der Leitsätze und die verschiedenen Meinungen der am Umsetzungsprozess beteiligten Akteure über die in diesem Zusammenhang 'richtigen' Signale wurde in dieser Arbeit bereits verwiesen, so dass die in einer künftigen Revision zu bearbeitenden umstrittenen Fragen oder grauen Zonen zur Weiterentwicklung des Regelwerks klar benannt sind.

Eine der größten Herausforderungen für das Regelwerk, neben der Ausweitung des Kreises der Unterzeichnerstaaten, stellt der zukünftige Umgang mit den Divergenzen in der Anwendung der Leitsätze seitens der Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerländern dar. Wenn man die vergangenen Jahre seit der Revision 2000 mit der festgestellten Varianz im Umgang mit den Beschwerdefällen als eine Art „trial and error period“ (Nilsson 2005a: 12) ansehen will, so ist allerdings für die Zukunft die Entwicklung einer exakteren Orientierungshilfe für den Umgang

effektive Lösung einer Streitfrage zugunsten der beklagten Verhältnisse vor Ort in geheimen Absprachen unter Federführung der Nationalen Kontaktstelle erreicht, ist dies sinnvoller als gegebenenfalls keine Zugeständnisse seitens der betroffenen Parteien zu erzielen, wenn dieser Umstand darauf zurückzuführen ist, dass beispielsweise das betroffene Unternehmen in einem öffentlichen Verfahren nicht das Gesicht verlieren wollte. Zu bemängeln bleibt aber letztlich die aufgezeigte große Inkohärenz zwischen den Teilnehmerstaaten im Umgang mit der Veröffentlichung von Informationen hinsichtlich der Beschwerdefälle.

mit bestimmten Problemen bei der Anwendung der Leitsätze von Nöten, um eine im Vergleich zu bisher kohärentere Interpretation des Regelwerks in den Teilnehmerstaaten zu gewährleisten. Da die Aufgabe einer solchen Steuerung dem Investitionsausschuss zukommt, sollte dieser in Kooperation mit den anderen beteiligten Akteuren neue Empfehlungen zur Verbesserung der Funktionsweise der Nationalen Kontaktstellen entwickeln. Ein Vorschlag zur Minderung der Inkohärenzen bei der Interpretation des Beschwerde- und Vermittlungsverfahrens in den Teilnehmerstaaten stellt beispielsweise die Einführung eines neuen Mechanismus der gegenseitigen Kontrolle ('Peer Review Mechanism') zwischen den Nationalen Kontaktstellen dar (vgl. Buijen 2005). Da ein solcher 'Peer'-Kontrollmechanismus bei der OECD bereits erfolgreich in anderen Themenbereichen (beispielsweise zur gegenseitigen Beurteilung der Entwicklungspolitik der Mitgliedsstaaten) praktiziert wird, wäre die Umsetzung eines solchen Vorschlages nach Meinung der Autorin dieser Arbeit zu begrüßen.¹¹⁴

Zum Streitpunkt der Beschränkung der Leitsätze auf Fälle mit nachweisbarem 'Investment Nexus' vertritt die Verfasserin dieser Arbeit folgenden Standpunkt: Falls das Vermittlungsverfahren weiterhin überwiegend als reines Überzeugungsverfahren mit der Zielsetzung der Sensibilisierung der betroffenen Unternehmen für die Regeln der Leitsätze in der Zukunft angesehen wird, und Nationale Kontaktstellen keine konkrete Bewertung eines vergangenen Unternehmensverhaltens vornehmen, so ist es in diesem Zusammenhang nicht ersichtlich, warum nicht auch Streitfälle mit reinen Handels- oder Dienstleistungsbeziehungen unter Federführung der Regierungen einer Diskussion zwischen den verschiedenen Parteien zugeführt werden sollten. Eine Sensibilisierung der betreffenden Unternehmen über die Erwartungen der Regierungen zu gutem Geschäftsverhalten, und im Hinblick auf die letztlich mit ihren Geschäftsbeziehungen in Verbindung gebrachten Vorkommnisse, fände dann unabhängig davon statt, welchen tatsächlichen Einfluss ein Unternehmen auf die konkreten Problematikbestände ausüben kann oder könnte.

Vor dem Hintergrund der jüngsten Implementationserfahrungen ist es nach Meinung der Autorin dieser Arbeit für die zukünftige Anwendung der Leitsätze in besonderen Fällen zentral, dass der interessierten Öffentlichkeit detaillierte Informationen über die Arbeit der Nationalen Kontaktstellen zugänglich gemacht werden, denn „Transparenz bei der Umsetzungskontrolle ist ein Dreh- und Angelpunkt der öffentlichen Glaubwürdigkeit von 'Soft law'-Ansätzen“ (Deutscher Bundestag 2002: 445).¹¹⁵

¹¹⁴ Zum 'Peer Review'-Mechanismus im Bereich der Entwicklungspolitik der OECD-Staaten vgl. <http://www.oecd.org/dac> [7.3.2006].

¹¹⁵ In diese Richtung argumentiert auch der International Council on Human Rights Policy: „[...] The interpretative procedures of the OECD [...] suffer from lack of transparency. This damages their legitimacy and authority“ (International Council on Human Rights Policy 2002: 120).

Interessanterweise betont auch die OECD in einer der neueren Publikationen die Wichtigkeit eines solchen Ansatzes: „NCPs are still refining their use of the specific instances procedure to ensure that all parties - businesses, civil society and trade unions, other governments - find it a useful tool. Promising developments include the use of embassy networks and official development assistance programmes as sources of information about investment projects in non-OECD countries and *the issuance of public statements* explaining the nature and conclusions of the discussions held under the specific instance“ (UN Global Compact Office/OECD Secretariat 2005: 7, eigene Hervorhebung). Dieses Zitat gibt Anlass zur Hoffnung, dass es ebenfalls im Interesse der OECD liegt, hinsichtlich der Informationspolitik den Forderungen nach mehr Transparenz im Beschwerdeverfahren nachzukommen.

Hinsichtlich der Wirkungsweise der Leitsätze lässt sich abschließend festhalten, dass es letztlich im Ermessen der staatlichen Akteure liegt, die moralische Bindungswirkung der unternehmerischen Verhaltensnormen im Regelwerk zu erhöhen, und im Laufe der Zeit einen dynamischen Prozess auszulösen, „that may lead to hard law or the norm may remain soft at the international level but become hard law internally“ (Shelton 2000: 17). Wie auch immer man zur Wahrscheinlichkeit der zukünftigen Verabschiedung der Leitsätze als rechtsverbindliches Regelwerk steht - die Autorin dieser Arbeit nimmt diesbezüglich an, dass dies in naher Zukunft eher unwahrscheinlich sein wird - so tragen die Leitsätze doch dazu bei, die in Zusammenhang mit der Debatte um negative unternehmerische Handlungsweisen als unzureichend empfundene Rechenschaftspflicht und Kontrollierbarkeit der Wirtschaftsakteure zu erhöhen, indem sie den potenziellen positiven Beitrag des Privatsektors zur nachhaltigen Entwicklung präzisieren, und interessierten Parteien die Möglichkeit bieten, diesen punktuell einzufordern, oder Unternehmen im Diskurs zur Rechenschaft zu ziehen.

Klar ist dabei jedoch, dass die Leitsätze keinesfalls eine Garantie dafür bieten können, dass sich stets alle multinationalen Unternehmen weltweit in ihren Geschäftstätigkeiten an die gesetzten Standards halten. Für die zukünftige Weichenstellung der globalisierten Ökonomie, für welche der derzeitige UN-Generalsekretär Kofi Annan anmahnt, dass wir uns entscheiden müssen, „between a global market driven only by calculations of short-term profit, and one which has a human face“ (Annan 1999) leisten die Leitsätze jedoch einen wichtigen und in Zukunft ausbaufähigen Beitrag zur Förderung der sozialen Unternehmensverantwortung und damit zur Gestaltung einer Globalisierung mit menschlichem Antlitz.

7 Literaturverzeichnis

Aaronson, Susan Ariel (2001): Oh, Behave! - Voluntary Codes of Conduct; in: The International Economy Magazine, March 2001, 40.

http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m2633/is_2_15/ai_73232547/pg_1 [Zugriff am 14.1.2006]

Action for World Development et al. (2000): NGOs Statement to Governments adhering to the OECD Multinational Enterprise Guidelines; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000c): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Statements made on the adoption of the Review 2000, 27 June 2000, Paris, 22-25. <http://www.oecd.org/dataoecd/38/38/2070763.pdf> [Zugriff am 25.7.2005].

All Party Parliamentary Group on the Great Lakes Region (APPG) (2005): The OECD Guidelines and the Democratic Republic of Congo, 7 February 2005, London. <http://www.appggreatlakes.org> [Zugriff am 1.8.2005].

Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit (1999): Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster: Westfälisches Dampfboot.

Amnesty International (1998): Menschenrechtsgrundsätze für multinationale Unternehmen; in: Arnim, Gabriele von/Deile, Volkmar/Hutter, Franz-Josef/Kurtenbach, Sabine/Tessmer, Carsten (Hrsg.): Jahrbuch Menschenrechte 1998, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 119-136.

Amnesty International/Pax Christi (1998): Multinational Enterprises and Human Rights, Report by the Dutch Section of Amnesty International and Pax Christi International, Utrecht.

Anderes, Sabrina (2000): Fremde im eigenen Land: Die Haftbarkeit transnationaler Unternehmen für Menschenrechtsverletzungen an indigenen Völkern. Stand der Entwicklung im Völkerrecht und auf internationaler Ebene am Beispiel der Rechtssprechung in den USA, Zürich: Schulthess Juristische Medien.

Andersen, Uwe/Woyke, Wichard (Hrsg.) (1995): Handwörterbuch Internationale Organisationen, Opladen: Leske + Budrich.

Anderson, Sarah/Cavanagh, John (2000): Top 200 - The Rise of Corporate Power, Institute for Policy Studies, Washington. http://www.ips-dc.org/downloads/top_200.pdf [Zugriff am 11.1.2005].

Annan, Kofi (1999): Secretary-General proposes Global Compact on Human Rights, Labour, Environment in Address to World Economic Forum in Davos, Press Release, SG/SM/6881, 1 February 1999, New York.

<http://www0.un.org/News/Press/docs/1999/19990201.sgsm6881.html> [Zugriff am 7.2.2006].

Ayoub, Lena (1999): Nike just does it - and why the United States shoudn't: The United States' international obligation to hold MNCs accountable for their labor rights violations abroad; in: DePaul Business Law Journal, 10/1 (1999), 395-442.

Baade, Hans W. (1980a): The Legal Effects of Codes of Conduct for MNEs; in: Horn, Norbert (Hrsg.): Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, Denveter: Kluwer, 3-43.

Baade, Hans W. (1980b): Codes of Conduct for Multinational Enterprises: An Introductory Survey; in: Horn, Norbert (Hrsg.): Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, Denveter: Kluwer, 407-441.

Barnet, Richard J./Müller, Ronald E. (1975): Die Krisenmacher. Die Multinationals und die Verwandlung des Kapitalismus, Reinbek: Rowohlt.

Bayer, Wilhelm F. (1975): Die multinationalen Unternehmen und die Industriestaaten; in: Bayer, Wilhelm F./Busse von Colbe, Walther/Lutter, Marcus (Hrsg.): Aktuelle Fragen multinationaler Unternehmen, Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 4, Opladen: Westdeutscher Verlag, 9-33.

Beer, Elisabeth (2000): Spielregeln für und von *Global Players*. Multinationale Unternehmen und internationale Regime vor dem Hintergrund der MAI-Affäre; in: Dörrenbächer, Christoph/Plehwe, Dieter (Hrsg.): Grenzenlose Kontrolle? - Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen, Berlin: Edition Sigma, 269-287.

Berg, Nicola (2003): Verhaltenskodizes für Multinationale Unternehmungen - Das Beispiel Global Compact; in: Holtbrügge, Dirk (Hrsg.): Management Multinationaler Unternehmungen, Festschrift zum 60. Geburtstag von Martin K. Welge, Heidelberg: Physica-Verlag, 399-411.

Blanpain, Roger (1977): The Badger Case and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Denventer: Kluwer.

Blanpain, Roger (1980): The OECD Guidelines and Labour Relations: Badger and beyond; in: Horn, Norbert (Hrsg.): Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, Denveter: Kluwer, 145-154.

Blanpain, Roger (2000): Review of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Possible revisions to the chapter on employment and industrial relations; in: Blanpain, Roger (Hrsg.): Multinational Enterprises and the Social Challenges of the XXIst Century. The ILO Declaration on Fundamental Principles at Work. Public and Private Corporate Codes of Conduct, Bulletin of Comparative Labour Relations 37, The Hague/London/Boston: Kluwer, 29-66.

Blanpain, Roger/Colucci, Michele (2004): The Globalization of Labour Standards. *The Soft Law Track*. Global Compact, ILO Principles, NAFTA Agreement, OECD Guidelines, The Hague: Kluwer.

Börzel, Tanja A./Risse, Thomas (2002): Die Wirkung internationaler Institutionen. Von der Normanerkennung zur Normeinhaltung; in: Jachtenfuchs, Markus/Knott, Michèle (Hrsg.): Regieren in internationalen Institutionen, Opladen: Leske + Budrich, 141-181.

Braun, Rainer (2001): Konzerne als Beschützer der Menschenrechte? Zur Bedeutung von Verhaltenskodizes; in: Brühl, Tanja/Debiel, Tobias/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Die Privatisierung der Weltpolitik, Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess, EINE Welt, Texte der Stiftung Entwicklung und Frieden Band 11, Bonn: Dietz, 257-280.

British Department of Trade and Industry (2001): Organisation for Economic Cooperation and Development Guidelines for Multinational Enterprises - UK National Contact Point Information Booklet, February 2001, London. <http://www.dti.gov.uk/ewt/booklet.pdf> [Zugriff am 14.12.2005].

Broll, Udo (1990): Direktinvestitionen und Multinationale Unternehmen. Einführung in eine Außenhandelstheoretische Analyse, Frankfurt/Main: Verlag Peter Lang.

Brozus, Lars/Take, Ingo/Wolf, Klaus Dieter (2003): Vergesellschaftung des Regierens? Der Wandel nationaler und internationaler politischer Steuerung unter dem Leitbild der nachhaltigen Entwicklung, Opladen: Leske + Budrich.

Bryde, Brun-Otto (1981): Internationale Verhaltensregeln für Private - Völkerrechtliche und verfassungsrechtliche Aspekte, Frankfurt/Main: Alfred Metzner Verlag.

Buiren, Shirley van (2005): Proposal for Improving the Monitoring of Guideline Application. Presentation at OECD Watch Multistakeholder Conference “Putting the OECD Guidelines for MNEs into Practice: The OECD Guidelines as an instrument for implementing CSR 5 Years after their revision”, 1 April 2005, Brussels.

Business and Industry Advisory Committee to the OECD (BIAC) (2000): BIAC Statement on the Guidelines for Multinational Enterprises; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000c): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Statements made on the adoption of the Review 2000, 27 June 2000, Paris, 20.

Business and Industry Advisory Committee to the OECD (BIAC) (2002): BIAC Discussion Paper on Supply Chain Management; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Focus on Responsible Supply Chain Management, Annual Report 2002, Paris, 81-88.

Business and Industry Advisory Committee to the OECD (BIAC) (2003a): BIAC Statement; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2003b): Annual Report on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Enhancing the Role of Business in the Fight against Corruption, Paris, 89-92.

Business and Industry Advisory Committee to the OECD (BIAC) (2003b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises-Business Brief, 1/1 (2003), July 2003, Paris.
http://www.biac.org/pubs/mne_guidelines/business-brief-1-1-final.pdf [Zugriff am 7.2.2006].

Cassel, Douglas (1996): Corporate Initiatives: A Second Human Rights Revolution?; in: Fordham International Law Journal, 19 (1996), 1963-1984.

Chahoud, Tatjana (2001): Der “Global Compact“ und die “OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen“ als globale Instrumente zur Förderung der Unternehmensverantwortung, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE), Bonn.
http://www.bpb.de/veranstaltungen/862YQM,0,0,Der_Global_Compact_und_die_OECDLeits%4tze_f%FCr_multinationale_Unternehmen_als_globale_Instrumente_zur_F%F6rderung_der_Unternehmensverantwortung.html [Zugriff am 10.7.2005].

Chahoud, Tatjana (2005): Internationale Instrumente zur Förderung von Corporate Social Responsibility (CSR), Analysen und Stellungnahmen Nr. 2/2005, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE), Bonn. http://www.die-gdi.de/die_homepage.nsf/0/8e51d5f8fc41223c1256fc10039b30c?OpenDocument [Zugriff am 26.4.2005].

Chandler, Geoffrey (2003): The evolution of the business and human rights debate; in: Sullivan, Rory (Hrsg.): Business and Human Rights. Dilemmas and Solutions, Sheffield: Greenleaf, 22-32.

Chayes, Abram/Chayes, Antonia Handler (1993): On Compliance; in: International Organization, 47/2 (1993), 175-205.

Chinkin, Christine (2000): Normative Development in the International Legal System; in: Shelton, Dinah (Hrsg.): Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System, Oxford/New York: Oxford University Press, 21-42.

Clapham, Andrew/Jerbi, Scott (2001): Categories of Corporate Complicity in Human Rights Abuses. Online-Paper based on a background paper for the Global Compact dialogue on the role of the private sector in zones of conflict, 21-22 March 2001, New York. <http://209.238.219.111/Clapham-Jerbi-paper.htm> [Zugriff am 13.2.2006].

Clean Clothes Campaign (CCC) (2004): Outcome of the OECD complaint case of German Clean Clothes Campaign against adidas disappointing. OECD Guidelines for Multinational Corporations under examination, Statement of the German Clean Clothes Campaign, 15 September 2004, Wuppertal. <http://www.cleanclothes.org/legal/04-09-15.htm> [Zugriff am 5.9.2005].

Cohen, Robert/Frieden, Jeffry (1981): The Impact of Multinational Corporations on Developing Nations; in: Reubens, Edwin P. (Hrsg.): The Challenge of the New International Economic Order, Boulder: Westview Press, 147-177.

Cohn, Theodore H. (2003): Global Political Economy: Theory and Practice, Second Edition, New York: Longman.

Cole, Ed et al. (2005): Maplecroft Corporate Citizenship Glossary, Maplecroft.Net, Bradford on Avon. http://www.maplecroft.net/resources_glossary.php [Zugriff am 28.9.2005].

Collingsworth, Terry (2004): Mehr Rechtsstaatlichkeit in der globalisierten Welt durch den *Alien Tort Claims Act*; in: Brühl, Tanja/Feldt, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, EINE Welt, Texte der Stiftung Entwicklung und Frieden Band 19, Bonn: Dietz, 224-245.

Colucci, Michele (2000): Implementation and monitoring codes of conduct. How to make codes of conduct effective?; in: Blanpain, Roger (Hrsg.): Multinational Enterprises and the Social Challenges of the XXIst Century. The ILO Declaration on Fundamental Principles at Work. Public and Private Corporate Codes of Conduct, Bulletin of Comparative Labour Relations 37, The Hague/London/Boston: Kluwer, 277-289.

Committee on International Investment and Multinational Enterprises (CIME) (2004): Illegal Exploitation of Natural Resources in the Democratic Republic of Congo: Public Statement by CIME, 12 February 2004, Paris.

http://www.oecd.org/document/6/0,2340,en_2649_34889_27217798_1_1_1,1,00.html
[Zugriff am 12.9.2005].

Connor, Timothy (2002): We are not machines. Indonesian Nike and Adidas Workers, Clean Clothes Campaign et al., March 2002, Amsterdam.

<http://www.maquilasolidarity.org/campaigns/nike/pdf/Wearenotmachines.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Costello, Peter (2000): Erklärung des Vorsitzenden der Ministerratstagung, Juni 2000; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000a): OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, Neufassung 2000, 27. Juni 2000, Paris, 5-6. <http://www.bmwa.bund.de/Redaktion/Inhalte/Pdf/M-O/oecd-leitsaetze.property=pdf.pdf> [Zugriff am 21.6.2005].

Crane, David (2003): Putting a human face on globalization; in: The Toronto Star, 9 February 2003, Ontario, ohne Seitenangabe.

<http://www.witiger.com/internationalbusiness/globalization.htm> [Zugriff am 8.3.2006].

Cusimano, Maryann K./Hensman, Mark/Rodrigues, Leslie (2000): Private-Sector Transsouvereign Actors - MNCs and NGOs; in: Cusimano, Maryann K. (Hrsg.): Beyond Sovereignty: Issues for a Global Agenda, Boston/New York: Bedford/St. Martin's Press, 255-282.

Delbrück, Jost/Wolfrum, Rüdiger (2002): Völkerrecht, Band I/2, Der Staat und andere Völkerrechtssubjekte unter internationaler Verwaltung, Berlin: De Gruyter.

Deutsche Gesellschaft für die Vereinten Nationen (DGVN) (Hrsg.) (2004): Normen der Vereinten Nationen für die Verantwortlichkeiten transnationaler Unternehmen und anderer Wirtschaftsunternehmen im Hinblick auf die Menschenrechte, Blaue Reihe Nr. 88, Berlin.

Deutsche Nationale Kontaktstelle (2004): Erklärung der deutschen Nationalen Kontaktstelle für die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen zu einer Beschwerde der deutschen Kampagne für Saubere Kleidung (CCC) gegen adidas-Salomon, Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 24. Mai 2004, Berlin. <http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Mittelstand/auslandsgeschaefte.html> [Zugriff am 14.2.2006].

Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2002): Schlussbericht der Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft - Herausforderungen und Antworten, Opladen: Leske + Budrich.

Dijk, P. van/Vey Mestdagh, K. de (1984): A Topical Comparative Analysis in the Perspective of Changing Structures of the International Economic Order; in: Dijk, P. van/Hoof, G.J.H. van/Vey Mestdagh, K. de (Hrsg.): Supervisory Mechanisms in International Economic Organisations in the Perspective of a Restructuring of the International Economic Order, Denverter: Kluwer, 691-808.

Doehring, Karl (2004): Völkerrecht. Ein Lehrbuch, Heidelberg: C.F. Müller.

Dombois, Rainer/Hornberger, Erhard/Winter, Jens (2004): Internationale Arbeitsregulierung in der Souveränitätsfalle. Das Lehrstück des North American Agreement on Labour Cooperation zwischen den USA, Mexiko und Kanada, Münster: LIT Verlag.

Dörrenbächer, Christoph/Plehwe, Dieter (2000): Übermacht, Ohnmacht, Allmacht? - Eine kurze Einleitung zur langen Diskussion um multinationale Konzerne; in: Dörrenbächer, Christoph/Plehwe, Dieter (Hrsg.): Grenzenlose Kontrolle? - Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen, Berlin: Edition Sigma, 7-14.

Downs, George W./Rocke, David M./Barsoom, Peter N. (1996): Is the good news about compliance good news about cooperation?; in: International Organization, 50/3 (1996), 379-406.

Dreyfus, Corinne (2001): Enhancing the Contribution of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Lessons to be Learned; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2001b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Global Instruments for Corporate Responsibility, Annual Report 2001, Paris, 119-123.

Dülfer, Eberhard (2001): Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen, München/Wien: Oldenbourg.

Ehinger, Kristian (2002): BIAC Statement; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Focus on Responsible Supply Chain Management, Annual Report 2002, Paris, 53-54.

Engström, Viljam (2002): Who Is Responsible for Corporate Human Rights Violations?, Åbo Akademi University, Institute for Human Rights, January 2002, Åbo. <http://www.abo.fi/institut/imr/norfa/ville.pdf> [Zugriff am 5.11.2005].

Europäische Kommission (2001): Grünbuch Europäische Rahmenbedingungen für die soziale Verantwortung der Unternehmen, KOM(2001)366, 18. Juli 2001, Brüssel. http://europa.eu.int/eur-lex/de/com/gpr/2001/com2001_0366de01.pdf [Zugriff am 25.7.2005].

Evans, John (2000): Statement by TUAC General Secretary at OECD Ministerial Council Conference on the Adoption of OECD Guidelines for Multinational Enterprises, 27 July 2000, Paris. <http://www.tuac.org/statemen/communiq/guidel2000.htm> [Zugriff am 9.12.2004].

Evans, John (2003): The OECD Guidelines on Multinational Enterprises: One tool of Corporate Social Accountability, Paris. <http://www.responsiblepractice.com/english/standards/tuac> [Zugriff am 19.4.2005].

Eyk, Sylvie Cécile van (1995): The OECD Declaration and Decisions Concerning Multinational Enterprises: An Attempt to Tame the Shrew, Nijmegen: Ars Aequi Libri.

Fatouros, Argyrios A. (1994): On the Implementation of International Codes of Conduct. An Analysis of Future Experience; in: Fatouros, Argyrios A. (Hrsg.): Transnational Corporations: The International Legal Framework, United Nations Library on Transnational Corporations, Volume 20, London/New York: Routledge, 251-282.

Fatouros, Arghyrios A. (1999): The OECD Guidelines in a Globalising World, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, Committee on International Investment and Multinational Enterprises, DAFFE/IME/RD(99)3, 8 September 1999, Paris. [http://www.olis.oecd.org/olis/1999doc.nsf/LinkTo/daffe-ime-rd\(99\)3](http://www.olis.oecd.org/olis/1999doc.nsf/LinkTo/daffe-ime-rd(99)3) [Zugriff am 25.7.2005].

Feeney, Patricia (2001): The trust business; in: OECD Observer No. 25, March 2001, Paris. <http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php?aid/446/The+trust+business.html> [Zugriff am 11.7.2005].

Feeney, Patricia (2002): Making Companies Accountable: An NGO Report on Implementation of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises by National Contact Points, Oxford. <http://209.238.219.111/Feeney-Making-Companies-Accountable.htm> [Zugriff am 11.7.2005].

Feeney, Patricia (2005): Mitarbeiterin der Organisation Rights & Accountability in Development (RAID), Oxford. Email-Korrespondenz vom 14. April 2005, Email liegt der Verfasserin dieser Arbeit vor.

Finnemore, Martha/Sikkink, Kathryn (1998): International Norm Dynamics and Political Change; in: International Organization, 52/4 (1998), 887-917.

Forum Menschenrechte (2004): Menschenrechte über Wirtschaftsinteressen stellen. Für ein wirksames Konzept zur Stärkung der sozialen Verantwortung von Unternehmen. Ein Diskussionspapier des Forums Menschenrechte, April 2004, Berlin. <http://www.forum-menschenrechte.de/archiv.html> [Zugriff am 10.7.2005].

Freeman, Colleen (2003): A Guide to the Guidelines. Practical Guidance for Individuals, Communities and NGOs on the Organisation for Economic Cooperation and Development's Guidelines for Multinational Enterprises, Friends of the Earth International, Washington. <http://www.foe.org/oecdguidelines/oecdguidelinesguide.pdf> [Zugriff am 8.2.2006].

French Delegation (2000): France: Statement on the Guidelines for Multinational Enterprises; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000c): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Statements made on the adoption of the Review 2000, 27 June 2000, Paris, 16. <http://www.oecd.org/dataoecd/38/38/2070763.pdf> [Zugriff am 25.7.2005].

Frey, Barbara (1997): The Legal and Ethical Responsibilities of Transnational Corporations in the Protection of International Human Rights; in: Minnesota Journal of Global Trade, 6/1 (1997), 153-188.

Friends of the Earth Netherlands (2002): The Filthy Five, Part 1. Salmon from Nutreco. The salmon industry in Chilean waters, August 2002, Amsterdam. <http://www.foei.org/publications/pdfs/Vieze5.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Friends of the Earth Netherlands/Bund für Umwelt und Naturschutz (BUND)/Germanwatch (2003): Anwendung der OECD-Leitsätze für Multinationale Unternehmen, Handbuch für NGOs, Amsterdam/Berlin. <http://www.germanwatch.org/tw/kwtool03.pdf> [Zugriff am 14.2.2006].

Fröbel, Folker/Heinrichs, Jürgen/Kreye, Otto (1977): Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer, Reinbek: Rowohlt.

Frynas, Jędrzej George (2003a): The Oil Industry in Nigeria: Conflict between Oil Companies and Local People; in: Frynas, Jędrzej George/Pegg, Scott (Hrsg.): Transnational Corporations and Human Rights, New York: Palgrave Macmillan, 99-114.

Frynas, Jędrzej George (2003b): The Transnational Garment Industry in South and South-East Asia: A Focus on Labor Rights; in: Frynas, Jędrzej George/Pegg, Scott (Hrsg.): Transnational Corporations and Human Rights, New York: Palgrave Macmillan, 162-187.

Fuchs, Peter (2000): Codes of Conduct - neue Handlungsoption zur Re-Regulierung transnationaler Konzerne "von unten"?; in: Dörrenbächer, Christoph/Plehwe, Dieter (Hrsg.): Grenzenlose Kontrolle? - Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen, Berlin: Edition Sigma, 289-308.

Gaag, Pieter van der (2004a): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Corporate Accountability in a liberalised economy?, Amsterdam.
<http://www.oecdwatch.org/docs/paper%20NC%20IUCN.pdf> [Zugriff am 5.7.2005].

Gaag, Pieter van der (2004b): Internationale Rahmenbedingungen für die soziale und ökologische Verantwortung von Unternehmen; in: Brühl, Tanja/Feldt, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, EINE Welt, Texte der Stiftung Entwicklung und Frieden Band 19, Bonn: Dietz, 164-185.

Gaber, Franz-J./Heinrich, Brigitte (1972): Betrifft Chile: Die ITT-Dokumente. US-Imperialismus in Lateinamerika, Frankfurt/Main: FIVE-Verlag.

Genugten, Willem van/Bijsterveld, Sophie van (1998): Codes of Conduct for Multinational Enterprises: Useful Instruments or a Shield against Binding Responsibility?; in: Tilburg Foreign Law Review 7/2 (1998), 161-177.
<http://stuwvw.uvt.nl/tflr/Articles/Van%20Genugten%20and%20Van%20Bijsterveld.pdf> [Zugriff am 5.4.2005].

Germanwatch (2005): Mexikanische Arbeiter von Euzkadi versus Continental AG. Chronologie des Konfliktes, Berlin. <http://www.germanwatch.org/tw/kwcochro.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ): Magazin 2015. Das Magazin zum Aktionsprogramm 2015. Ausgabe 4, Corporate Social Responsibility, Dezember 2004, Eschborn.
http://www.aktionsprogramm2015.de/www/images/download/magazin_2015_4_72.pdf [Zugriff am 5.7.2005].

Global Reporting Initiative (2002): Sustainability Reporting Guidelines 2002, Deutsche Übersetzung, Amsterdam.
http://www.globalreporting.org/guidelines/2002/2002Guidelines_German.pdf [Zugriff am 8.2.2006].

Gordon, Kathryn (2001): The OECD Guidelines and Other Corporate Responsibility Instruments: A Comparison, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, Working Papers on International Investment No. 2001/5, December 2001, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/46/36/2075173.pdf> [Zugriff am 26.2.2006].

Gordon, Kathryn (2002): The OECD Guidelines for Multinational Enterprises. Presentation at the Conference on Governance and Sustainability: New Challenges for the State, Business and Civil Society, 30 September - 1 October 2002, Berlin. http://www.ioew.de/governance/english/veranstaltungen/Int_Tagung/Gordon.pdf [Zugriff am 26.2.2006].

Gordon, Kathryn (2004): Promoting Corporate Responsibility: The OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Directorate for Food, Agriculture and Fisheries, Fisheries Committee, AGR/FI/IUU(2004)12, 6 April 2004, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/58/26/31426758.PDF> [Zugriff am 1.8.2005].

Gränzer, Sieglinde/Jetschke, Anja/Risse, Thomas/Schmitz, Hans Peter (1998): Internationale Menschenrechtsnormen, transnationale Netzwerke und politischer Wandel in den Ländern des Südens; in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 5/1 (1998), 5-41.

Greenpeace (2002): Umweltverbrechen multinationaler Konzerne. Zur Notwendigkeit einer internationalen Übereinkunft zur Unternehmensverantwortung, Amsterdam. http://www.greenpeace.de/fileadmin/gpd/user_upload/themen/wirtschaft_und_umwelt/umweltverbrechen_multinationaler_konzerne.pdf [Zugriff am 2.3.2006].

Greenpeace (2003): Beschwerde gegen die Westdeutsche Landesbank wegen Verstoß gegen die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, 15. Mai 2003, Hamburg. http://www.greenpeace.de/fileadmin/gpd/user_upload/themen/waelder/Beschwerde_WestLB.pdf [Zugriff am 15.9.2005]

Greenpeace (2004): OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Complaint of 10 April 2002 by Greenpeace against Total Oil Cooperation on account of continual Oil Pollution in Russian Production Areas; in: OECD Watch (2004d): Information about specific cases, Reader Part III, OECD-Watch International Training and Strategy Seminar on OECD Guidelines for Multinational Enterprises, 14-15 October 2004, Germanwatch/International Restructuring and Education Network Europe (IRENE)/Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), Berlin, 24-28.

Greven, Thomas (2004): Private, staatliche und überstaatliche Interventionen zur Verankerung von Arbeitnehmerrechten; in: Bass, Hans H./Melcher, Steffen (Hrsg): Neue Instrumente zur sozialen und ökologischen Gestaltung der Globalisierung. Codes of Conduct, Sozialklauseln, nachhaltige Investmentfonds, Münster: LIT Verlag, 139-171.

Großfeld, Bernhard (1995): Internationales und Europäisches Unternehmensrecht. Das Organisationsrecht transnationaler Unternehmen, Heidelberg: C.F. Müller.

Guery, Jean-Claude (2002): OECD Guidelines on Multinational Enterprises. The activity of the French National Contact Point (NCP), Presentation by the Social Advisor to the Director of Treasury Ministry of Economy, Finance and Industry, 25-26 April 2004, Santiago. http://www.minefi.gouv.fr/directions_services/dgtpe/pcn/pcn2002_ang.pdf [Zugriff am 15.9.2005].

Habisch, André (2003): *Corporate Citizenship: Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen in Deutschland*, Berlin/Heidelberg/New York: Springer-Verlag.

Hahn, Hugo J./Weber, Albrecht (1976): *Die OECD. Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung*, Baden-Baden: Nomos.

Hamm, Brigitte (2001a): Menschenrechte und soziale Entwicklung; in: Hauchler, Ingomar/Messner, Dirk/Nuscheler, Franz (Hrsg.): *Globale Trends 2002. Fakten, Analysen, Prognosen*, Frankfurt/Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 157-181.

Hamm, Brigitte (2001b): Zum Einfluß multinationaler Konzerne auf den staatlichen Menschenrechtsschutz in Ländern des Südens; in: Arnim, Gabriele von/Deile, Volkmar/Hutter, Franz-Josef/Kurtenbach, Sabine/Tessmer, Carsten (Hrsg.): *Jahrbuch Menschenrechte 2001*, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 56-67.

Hamm, Brigitte (2002): Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen in ihrer revidierten Fassung von 2000 - ihr Potential für den Schutz der Menschenrechte; in: Arnim, Gabriele von/Deile, Volkmar/Hutter, Franz-Josef/Kurtenbach, Sabine/Tessmer, Carsten (Hrsg.): *Jahrbuch Menschenrechte 2003*, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 191-200.

Hamm, Brigitte (2004): Maßnahmen zur Stärkung von *Corporate Social Responsibility* in der Entwicklungszusammenarbeit europäischer Institutionen und ausgewählter europäischer Geberländer, Institut für Entwicklung und Frieden (INEF), Bonn. [http://www.die-gdi.de/die_homepage.nsf/0/7fff02380449e81fc1256e14003340ef/\\$FILE/CSR_Hamm.pdf](http://www.die-gdi.de/die_homepage.nsf/0/7fff02380449e81fc1256e14003340ef/$FILE/CSR_Hamm.pdf) [Zugriff am 5.7.2005].

Hamm, Brigitte (2005): Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen. Ihr Einsatz durch zivilgesellschaftliche Organisationen in Deutschland, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn. <http://fesportal.fes.de/pls/portal30/docs/FOLDER/WORLDWIDE/GEWERKSCHAFTEN/BERICHTE/HAMM.PDF> [Zugriff am 10.2.2006].

Hansenne, Michel (1998): Vorstellung; in: International Labour Organization (ILO) (1998): Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit und ihre Folgemaßnahmen, 18. Juni 1998, Genf, 2-3. <http://www-ilo-mirror.cornell.edu/public/german/region/eurpro/bonn/download/ilo-erklaerung.pdf> [Zugriff am 2.8.2005].

Haufler, Virginia (2003): Globalization and Industry-Self-Regulation, in: Kahler, Miles/Lake, David A. (Hrsg.): *Governance in a Global Economy*, Princeton: Princeton University Press, 226-252.

Hedley, Alan R. (1999): Transnational Corporations and Their Regulation: Issues and Strategies; in: *International Journal of Comparative Sociology*, 40/2 (1999), 215-230.

Heinen, Hjalmar (1982): Ziele multinationaler Unternehmen. Der Zwang zu Investitionen im Ausland, Wiesbaden: Gabler.

Heininger, Horst (1986): *Transnational corporations and the struggle for the establishment of the New International Economic Order*; in: Teichnova, Alice/Lévy-Leboyer, Maurice/Nussbaum, Helga (Hrsg.): *Multinational enterprise in historical perspective*, Cambridge: Cambridge University Press, 351-361.

Held, David/McGrew, Anthony/Goldblatt, David/Perraton, Jonathan (1999): Global Transformations. Politics, Economics and Culture, Stanford: Stanford University Press.

Hemmati, Minu/Dodds, Felix/Enayati, Jasmin/McHarry, Jan (2002): Multi-stakeholder Processes for Governance and Sustainability. Beyond Deadlock and Conflict, London: Earthscan Publications.

Hemmer, Hans-Rimbert/Bubl, Katja/Krüger, Ralf/Marienburg, Holger/Seith, Jennifer (2003): Entwicklungsländer: Opfer oder Nutznießer der Globalisierung?, Online-Paper, Justus-Liebig-Universität Gießen, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre und Entwicklungsländerforschung, Februar 2003, Gießen. <http://wi.uni-giessen.de/gi/dl/showfile/Hemmer/4811/Globalisierung-Auflage2-Schlussfassung.pdf> [Zugriff am 1.11.2005].

Heydenreich, Cornelia (2003): Der Arbeitskreis "OECD-Leitsätze für Multinationale Unternehmen" im Bundeswirtschaftsministerium; in: DGB-Bildungswerk/terre des hommes/Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung (WEED) (Hrsg.): Auslandsinvestitionen und Unternehmensverantwortung zwischen ökonomischer Liberalisierung und sozial-ökologischer Regulierung. Perspektiven und Strategien von NGOs und Gewerkschaften, Düsseldorf/Osnabrück/Berlin, 40-42.

Heydenreich, Cornelia (2004a): Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen - Erfahrungen und Bewertungen; in: Fonari, Alexander (Hrsg.): Menschenrechts-, Arbeits- und Umweltstandards bei multinationalen Unternehmen. Kontext Globalisierung Band 1, Germanwatch Regionalgruppe Münchener Raum/Europäische Akademie Bayern, München, 41-48.

Heydenreich, Cornelia (2004b): Verantwortung von multinationalen Unternehmen - Forderungen von NGOs; in: Fonari, Alexander (Hrsg.): Menschenrechts-, Arbeits- und Umweltstandards bei multinationalen Unternehmen. Kontext Globalisierung Band 1, Germanwatch Regionalgruppe Münchener Raum/Europäische Akademie Bayern, München, 163-172.

Heydenreich, Cornelia (2005a): Die Umsetzung der OECD-Leitsätze für Multinationale Unternehmen in Deutschland; in: Verband Entwicklungspolitik deutscher Nichtregierungsorganisationen (VENRO)/Forum Menschenrechte (Hrsg.): Unternehmensverantwortung zwischen Dialog und Verbindlichkeit. NRO-Standortbestimmung nach 5 Jahren Diskussion an "Runden Tischen". Dokumentation des Workshops vom 7. Dezember 2004 in Bonn, Bonn/Berlin, 21-26. <http://www.2015.venro.org/publikationen/dokumente/csr/csr.pdf> [Zugriff am 23.3.2005].

Heydenreich, Cornelia (2005b): Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen - Ein wirksames Instrument zur Unternehmensregulierung?, Entwurf April 2005, Berlin.

Heydenreich, Cornelia (2005c): Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen - Ein wirksames Instrument zur Unternehmensregulierung?, Mai 2005, Berlin. <http://www.germanwatch.org/tw/kw05ls.pdf> [Zugriff am 30.8.2005].

Heydenreich, Cornelia (2005d): Mitarbeiterin Germanwatch, Berlin. Persönliches Gespräch vom 21. April 2005 in Berlin, Gesprächsnotizen liegen der Verfasserin dieser Arbeit vor.

Holtz, Uwe (1978): Europa und die Multis: Chance für die Dritte Welt?, Baden-Baden: Nomos.

Human Rights Watch (2005): The Curse of Gold. Democratic Republic of Congo, New York/Washington. <http://hrw.org/reports/2005/drc0505/drc0505.pdf> [Zugriff am 12.9.2005].

Hummel, Hartwig (2004): Transnationale Unternehmen und Global Governance zwischen freiwilligen Partnerschaften und rechtsverbindlichen Regeln; in: Brühl, Tanja/Feldt, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, EINE Welt, Texte der Stiftung Entwicklung und Frieden Band 19, Bonn: Dietz, 22-43.

Hummer, Waldemar (2004): Internationale und transnationale Akteure an oder unter der Schwelle der Völkerrechtssubjektivität; in: Neuhold, Hanspeter/Hummer, Waldemar/Schreuer, Christoph (Hrsg.): Österreichisches Handbuch des Völkerrechts, Band 1: Textteil, Wien: Manz, 233-243.

Huner, Jan (2000): The Multilateral Agreement on Investment and the Review of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises; in: Kamminga, Menno T./Zia-Zarifi, Saman (Hrsg.): Liability of Multinational Corporations under International Law, The Hague: Kluwer, 197-205.

Institute of Social and Ethical AccountAbility (1999): AccountAbility 1000 (AA1000). Framework Standards, Guidelines and Professional Qualification, Exposure Draft, November 1999, London.
<http://www.accountability.org.uk/uploadstore/cms/docs/AA1000%20Framework%201999.pdf> [Zugriff am 2.6.2005].

International Confederation of Free Trade Unions (ICFTU) (2005): Mexico: Trade Union wins battle to reopen tyre factory, Press Release, 21 January 2005, Brussels.
<http://www.icftu.org/displaydocument.asp?Index=991221169&Language=EN> [Zugriff am 25.1.2005].

International Council on Human Rights Policy (2002): Beyond Voluntarism. Human Rights and the Developing International Legal Obligations of Companies, Versoix.
http://www.cleanclothes.org/ftp/beyond_voluntarism.pdf [Zugriff am 13.2.2006].

International Labour Organization (ILO) (1998): Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit und ihre Folgemaßnahmen, 18. Juni 1998, Genf.
<http://www-ilo-mirror.cornell.edu/public/german/region/eurpro/bonn/download/ilo-erklaerung.pdf> [Zugriff am 2.8.2005].

International Labour Organization (ILO) (2005): Ratifications of the Fundamental Human Rights Conventions by Country, ILOLEX, Database of International Labour Standards, Geneva.
<http://www.ilo.org/ilolex/english/docs/declworld.htm> [Zugriff am 2.8.2005].

Internationale Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter-Vereinigung (ITBLAV) (2001): Freibeuter in der Bekleidungsindustrie, ein Schandfleck für Korea, ITBLAV Presseberichte, 29. November 2001, Brüssel.
<http://www.itglwf.org/displaydocument.asp?DocType=Press&Index=269&Language=DE> [Zugriff am 15.9.2005].

Internationale Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter-Vereinigung (ITBLAV) (2002): Globale Gewerkschaft sagt Ausbeutung den Krieg an, ITBLAV Presseberichte, 25. Februar 2002, Brüssel.
<http://www.itglwf.org/displaydocument.asp?DocType=Press&Index=419&Language=DE> [Zugriff am 15.9.2005].

Internationale Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter-Vereinigung (ITBLAV) (2004): Gerichtliche Maßnahmen ausländischer Investoren gemäß OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen angefochten, ITBLAV Presseberichte, 30. März 2004, Brüssel.
<http://www.itglwf.org/displaydocument.asp?DocType=Press&Index=757&Language=DE> [Zugriff am 15.9.2005].

Ipsen, Knut (2004): Völkerrecht, München: Beck.

Jenkins, Rhys (1987): Transnational Corporations and Uneven Development: The Internationalization of Capital and the Third World, London/New York: Methuen.

Jenkins, Rhys (2001): Corporate Codes of Conduct: Self-Regulation in a Global Economy. United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Technology, Business and Society Programme Paper No. 2, April 2001, Geneva.
<http://www.eldis.org/static/DOC9199.htm> [Zugriff am 15.11.2005].

Jenkins, Rhys/Pearson, Ruth/Seyfang, Gill (2002): Introduction. The Rise of Voluntary Codes of Conduct; in: Jenkins, Rhys/Pearson, Ruth/Seyfang, Gill (Hrsg.): Corporate Responsibility and Labour Rights. Codes of Conduct in the Global Economy, London: Earthscan Publications, 1-10.

Jochnick, Chris (1999): Confronting the Impunity of Non-State Actors: New Fields for the Promotion of Human Rights; in: Human Rights Quarterly, 21/1 (1999), 56-79.

John, Mathias (1998): Menschenrechte - Verpflichtung für transnationale Konzerne?; in: Arnim, Gabriele von/Deile, Volkmar/Hutter, Franz-Josef/Kurtenbach, Sabine/Tessmer, Carsten (Hrsg.): Jahrbuch Menschenrechte 1998, Frankfurt/Main: Suhrkamp, 115-118.

Jonas, Rainer/Tietzel, Manfred (1976): Die multinationalen Unternehmen und die Neuordnung der Weltwirtschaft; in: Jonas, Rainer/Tietzel, Manfred (Hrsg.): Die Neuordnung der Weltwirtschaft, Bonn: Verlag Neue Gesellschaft, 166-183.

Joseph, Sarah (1999): Taming the Leviathans: Multinational Enterprises and Human Rights; in: Netherlands International Law Review, 46/2 (1999), 171-203.

Junne, Gerd (1989): Aufstieg und Verfall kritischer Forschung über multinationale Unternehmen; in: Elsenhans, Hartmut/Junne, Gerd/Kiersch, Gerhard/Pollmann, Birgit (Hrsg.): Frankreich-Europa-Weltpolitik. Festschrift für Gilbert Ziebura zum 65. Geburtstag, Opladen: Westdeutscher Verlag, 400-410.

Kapur, Ratna (1990): From Human Tragedy to Human Rights: Multinational Corporate Accountability for Human Rights Violations; in: Boston College Third World Law Journal, 10/1 (1990), 1-43.

Kasch, Volker/Leffler, Ulrich/Schmitz, Peter/Tetzlaff, Rainer (1985): Multis und Menschenrechte in der Dritten Welt, Bornheim-Merten: Lamuv Verlag.

Kearney, Neil (1999): Corporate Codes of Conduct: the Privatized Application of Labour Standards; in: Picciotto, Sol/Mayne, Ruth (Hrsg.): Regulating International Business. Beyond Liberalization, London/New York: Macmillan/St. Martin's Press, 205-220.

Kearney, Neil (2002a): Letter to OECD Korean National Contact Point, Letter of Neil Kearney, General Secretary of The International Textile, Garment and Leather Workers' Federation (ITGLWF) to the Vice-Minister of Ministry of Commerce, Industry and Energy (MOCIE) South Korea, 18 February 2002, Brussels.
<http://www.itglwf.org/displaydocument.asp?DocType=Background&Index=400&Language=EN> [Zugriff am 15.9.2005].

Kearney, Neil (2002b): Rede von Neil Kearney, Generalsekretär der Internationalen Textil-, Bekleidungs- und Lederarbeiter-Vereinigung (ITBLAV) vor der Internationalen Arbeitskonferenz am 11. Juni 2002, 90. Sitzung 2002, Genf.
<http://www.itglwf.org/displaydocument.asp?DocType=Speech&Index=455&Language=DE> [Zugriff am 15.9.2005].

Keck, Margaret E./Sikkink, Kathryn (1998): Activists beyond Borders. Advocacy Networks in International Politics, Ithaca: Cornell University Press.

Keohane, Robert O. (2002): Global Governance and Democratic Accountability. Draft Online-Paper, Duke University, Department of Political Science, Durham.
<http://www.lse.ac.uk/collections/LSEPublicLecturesAndEvents/pdf/20020701t1531t001.pdf> [Zugriff am 2.11.2005].

Kirton, John J./Trebilcock, Michael J. (2004): Introduction: Hard Choices and Soft Law in Sustainable Global Governance; in: Kirton, John J./Trebilcock, Michael J. (Hrsg.): Hard Choices, Soft Law. Voluntary Standards in Global Trade, Environment and Social Governance, Burlington: Ashgate, 3-29.

Kleining, Gerhard (1995): Lehrbuch entdeckende Sozialforschung, Weinheim: Beltz/Psychologie Verlags Union.

Kline, John M. (1985): International Codes and Multinational Business. Setting Guidelines for International Business Operations, Westport: Quorum Books.

Kline, John M. (2003): Political activities by transnational corporations: bright lines versus grey boundaries; in: Transnational Corporations, 12/1 (2003), 1-25.

Klinkenberg, Michael (2002): Die Leitsätze der OECD für multinationale Unternehmen - ein Vorbild für die neue Welthandelsrunde?; in: Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft, 101 (2002), 421-433.

Knill, Christoph/Lehmkuhl, Dirk (2002): Private Actors and the State: Internationalization and Changing Patterns of Governance; in: Governance, 15/1 (2002), 41-61.

Kobrin, Stephen J. (2001): Sovereignty @ Bay: Globalization, Multinational Enterprise, and the International Political System; in: Rugman, Alan M./Brewer, Thomas L. (Hrsg.): The Oxford Handbook of International Business, Oxford: Oxford University Press, 181-205.

Kocher, Eva (2003): Die Verantwortung von Unternehmen aus juristischer Sicht; in: Germanwatch (Hrsg.): Wie weit reicht die Verantwortung von Unternehmen? Handels- und Zuliefererbeziehungen von multinationalen Unternehmen, Dokumentation der Tagung vom 1. Dezember 2003, Berlin, 50-54. <http://www.germanwatch.org/tw/kwzuli04.pdf> [Zugriff am 12.7.2005].

Koenig-Archibugi, Mathias (2005): Transnational Corporations and Public Accountability; in: Held, David/Koenig-Archibugi, Mathias (Hrsg.): Global Governance and Public Accountability, Malden/Oxford/Carlton: Blackwell, 110-135.

Kolk, Ans/Tulder, Rob van/Welters, Carlijn (1999): International Codes of Conduct and Corporate Social Responsibility: Can Transnational Corporations regulate themselves?; in: Transnational Corporations, 8/1 (1999), 143-180.

Kollman, Kelly/Prakash, Aseem (2001): Green by Choice? Cross-national Variations in Firms' Responses to EMS-Based Environmental Regimes; in: World Politics, 53/3 (2001), 399-430.

Koopmann, Georg (1978): Wohlverhaltenskodex und Ordnungsrahmen für multinationale Unternehmen in Entwicklungsländern; in: Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (Hrsg.): Auf dem Weg zu einer neuen Weltwirtschaftsordnung, Stuttgart: Ernst-Klett-Verlag, 120-126.

Köpke, Ronald/Röhr, Wolfgang (2003): Codes of Conduct. Verhaltensnormen für Unternehmen und ihre Überwachung, Köln: PapyRossa Verlag.

Kovach, Hetty/Neligan, Caroline/Burall, Simon (2003): Power without accountability? The Global Accountability Report 2003, The One World Trust, London. http://www.wto.org/english/news_e/news03_e/gar2003_e.pdf [Zugriff am 8.4.2005].

Kutschker, Michael/Schmid, Stefan (2004): Internationales Management, München/Wien: Oldenbourg.

Lansing, Paul/Rosaria, Alex (1991): An Analysis of the United Nations Proposed Code of Conduct for Transnational Corporations; in: World Competition, Law and Economics Review, 14/4 (1991), 35-50.

Leipziger, Deborah (2003): The Corporate Responsibility Code Book, Sheffield: Greenleaf.

Letnes, Bjørn (2004): Transnational Corporations and Human Rights: Silencing the Ontological Controversy; in: Public Organization Review: A Global Journal, 4/3 (2004), 259-277.

Lévy, Philippe (1984): The OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises; in: Rubin, Seymour J./Hufbauer, Gary C. (Hrsg.): Emerging Standards of International Trade and Investment. Multinational Codes and Corporate Conduct, Totowa/New Jersey: Rowman & Allanheld, 47-62.

Liese, Andrea (2005): „Capacity Building“ als Strategie zur Förderung der Regeleinhaltung. Erfahrungen der ILO bei der Abschaffung von Kinderarbeit; in: Senghaas-Knobloch, Eva (Hrsg.): Weltweit geltende Arbeitsstandards trotz Globalisierung. Analysen, Diagnosen und Einblicke, Münster: LIT Verlag, 63-79.

Maitland, Alison (2005): OECD plea to raise corporate standards; in: Financial Times, 4 May 2005, London, ohne Seitenangabe.
http://news.ft.com/cms/s/4aca8dcc-bcdf-11d9-b1e3-00000e2511c8,ft_acl=.html [Zugriff am 8.9.2005].

Mares, Radu (2004): Introduction; in: Mares, Radu (Hrsg.): Business and Human Rights. A Compilation of Documents, The Raoul Wallenberg Institute Human Rights Library, Volume 13, Leiden: Brill Academic Publishers, xv-xxx.

Massimo Carle, Enrico (2002): Letter from BIAC to the Chair of CIME, 20 December 2002, Paris; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Focus on Responsible Supply Chain Management, Annual Report 2001, Paris, 38-39.

Matthies, Volker (1980): Neue Weltwirtschaftsordnung. Hintergründe - Positionen - Argumente, Opladen: Leske + Budrich.

Maupain, Francis (2000): International Labour Organization Recommendations and Similar Instruments; in: Shelton, Dinah (Hrsg.): Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System, Oxford/New York: Oxford University Press, 372-393.

McIntosh, Malcolm/Thomas, Ruth/Leipziger, Deborah/Coleman, Gill (2003): International Standards for Corporate Responsibility. Online-Paper and excerpt from the book: McIntosh, Malcom/Thomas, Ruth/Leipziger, Deborah (Hrsg.): Living Corporate Citizenship, Strategic Routes to Socially Responsible Business, London: Financial Times Prentice Hall.
<http://www.accountability.org.uk/resources/default.asp?pageid=74> [Zugriff am 6.7.2005].

Meintjes, Garth (2000): An International Human Rights Perspective on Corporate Codes; in: Williams, Oliver F. (Hrsg.): Global Codes of Conduct. An Idea Whose Time Has Come, Notre Dame: University of Notre Dame Press, 83-99.

Meyer, William H. (2003): Activism and Research on TNCs and Human Rights: Building a New International Normative Regime; in: Frynas, Jędrzej George/Pegg, Scott (Hrsg.): Transnational Corporations and Human Rights, New York: Palgrave Macmillan, 33-52.

Ministerie van Economische Zaken (2002a): Joint statement by the Netherlands National Contact Point, Adidas and the India Committee of the Netherlands, 12 December 2002, The Hague.
<http://www.oecd.org/dataoecd/33/43/2489243.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2002b): Background document on the ICN/ADIDAS case, 12 December 2002, The Hague. <http://www.oecd.org/dataoecd/33/44/2489223.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2002c): Report National Contact Point, The Netherlands, The Hague. <http://www.indianet.nl/ncprep.html> [Zugriff am 15.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2004a): Joint Statement by the NCP, FNV; CNV and IHC Caland, July 2004, The Hague.
http://www.oesorichtlijnen.nl/documenten/joint_statement_ihc_july2004.pdf [Zugriff am 15.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2004b): Background document, IHC Caland, July 2004, The Hague. http://www.oesorichtlijnen.nl/documenten/ihc_background_july2004.pdf [Zugriff am 15.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2004c): National Contact Point Statement, Netherlands Institute for Southern Africa (Niza), Chemie Pharmacie Holland (CPH), May 2004, The Hague. http://www.oesorichtlijnen.nl/documenten/NCP_verklaring_NIZA_CPH.pdf [Zugriff am 9.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2004d): NCP-verklaring inzake reizen naar Birma, April 2004, Den Haag. http://www.oesorichtlijnen.nl/documenten/ncp%20verklaring%20reizen%20birma_april%202004.pdf [Zugriff am 9.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2004e): Verklaring van het Ministerie van Economische Zaken en het Ministerie van Buitenlandse zaken over het ontmoedigingsbeleid ten aanzien van Birma, April 2004, Den Haag. http://www.oesorichtlijnen.nl/documenten/birma%20ontmoedigingsbeleid%20ez_bz%20sites.pdf [Zugriff am 9.9.2005].

Ministerie van Economische Zaken (2004f): National Contact Point, The Netherlands, Report 2004 (June 2003 to June 2004), The Hague. <http://www.oesorichtlijnen.nl/documenten/ncpnjaarverslag2004.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Modelska, George (1977): The United Nations and the Regulation of Transnational Corporations; in: Journal of Contemporary Business, 6/4 (1977), 73-98.

Muchlinski, Peter T. (1995): Multinational Enterprises and The Law, Oxford: Blackwell.

Muchlinski, Peter T. (2001): Human rights and multinationals: is there a problem?; in: International Affairs, 77/1 (2001), 31-47.

Mücke, Christian (2005): Mitarbeiter der Österreichischen Kampagne für Saubere Kleidung, Südwind Agentur, Wien. Email-Korrespondenz vom 2. Juni 2005, Email liegt der Verfasserin dieser Arbeit vor.

Müller, Stefan/Kornmeier, Martin (2001): Streitfall Globalisierung, München/Wien: Oldenbourg.

Murphy, David F./Bendell, Jem (1999): Partners in Time? Business, NGOs and Sustainable Development. United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Discussion Paper No. 109, August 1999, Geneva. <http://www.unrisd.org/unrisd/website/document.nsf/0/259BB13AD57AC8E980256B61004F9A62?OpenDocument> [Zugriff am 7.11.2005]

Murray, Jill (1997): Corporate Codes of Conduct and Labour Standards. Paper presented at International Workshop on Global Production Systems and Labour Markets, International Institute for Labour Studies, 22-23 May 1997, Geneva. <http://www.itcilo.it/actrav/actrav-english/telearn/global/ilo/guide/jill.htm> [Zugriff am 22.2.2005].

Murray, Jill (2001): A New Phase in the Regulation of Multinational Enterprises: The Role of the OECD; in: Industrial Law Journal, 30/3 (2001), 255-270.

Murray, Jill (2002): Labour rights/corporate responsibilities: the role of ILO labour standards; in: Jenkins, Rhys/Pearson, Ruth/Seyfang, Gill (Hrsg.): Corporate Responsibility and Labour Rights. Codes of Conduct in the Global Economy, London: Earthscan Publications, 31-42.

National Contact Point Canada (2002): Canada's National Contact Point for the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Annual Report 2002. http://www.ncp-pcn.gc.ca/annual_2002-en.asp [Zugriff am 29.3.2005].

National Contact Point of Chile (2003): Report of the National Contact Point of Chile on the Case of the Multinational Company Marine Harvest Chile S.A., 6 November 2003, Santiago. <http://www.oecd.org/dataoecd/42/13/32429072.pdf> [Zugriff am 1.4.2005].

National Contact Point of Chile (2004): Public Statement by Chilean NCP, The Marine Harvest Case: Developments and Results, June 2004, Santiago; in: OECD (2004a): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: 2004 Annual Meeting of the National Contact Points, Report by the Chair, Meeting 14-15 June 2004, Paris, 76-70.

Netherlands Delegation on CSR and Trade (2005): Discussion paper of the Netherlands Delegation on CSR and Trade, Presentation at OECD Watch Multistakeholder Conference "Putting the OECD Guidelines for MNEs into Practice: The OECD Guidelines as an instrument for implementing CSR 5 Years after their revision", 1 April 2005, Brussels.

Nilsson, Veronica (2005a): The OECD Guidelines for Multinational Enterprises; in: International Union Rights, 12/1 (2005), 11-12. <http://www.gurn.info/topic/oecdgdl/> [Zugriff am 3.10.2005]

Nilsson, Veronica (2005b): Mitarbeiterin Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC), Paris. Telefonisches Gespräch vom 8. Juli 2005, Gesprächsnotizen liegen der Verfasserin dieser Arbeit vor.

Nohlen, Dieter (Hrsg.) (2002): Lexikon Dritte Welt. Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Positionen, Reinbek: Rowohlt.

Nohlen, Dieter/Nuscheler, Franz (Hrsg.) (1992): Handbuch der Dritten Welt, Bonn: Dietz.

Nowrot, Karsten (2004): Nun sag, wie hast du's mit den Global Players? Fragen an die Völkerrechtsgemeinschaft zur internationalen Rechtsstellung transnationaler Unternehmen; in: Die Friedens-Warte, Journal of International Peace and Organization, 79/1-2 (2004), 119-150.

Nuscheler, Franz (1991): Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik, Bonn: Dietz.

O' Brien, Robert (1999): NGOs, Global Civil Society and Global Economic Regulation; in: Picciotto, Sol/Mayne, Ruth (Hrsg.): Regulating International Business. Beyond Liberalization, London/New York: Macmillan/St. Martin's Press, 257-272.

O' Rourke, Dara (2002): The Implementation of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises and the Functioning of National Contact Points; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)(2002b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Focus on Responsible Supply Chain Management, Annual Report 2002, Paris, 125-133.

OECD Watch (2003): Review of National Contact Points June 2002 to June 2003, Rights & Accountability in Development (RAID)/Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO)/Germanwatch, June 2003, Oxford/Amsterdam/Berlin. http://www.ausncp.gov.au/content/docs/183_205_20030620_OECDwatch.pdf [Zugriff am 24.3.2005].

OECD Watch (2004a): Review of National Contact Points for the OECD Guidelines for the Period June 2003 to June 2004 & update of NCP cases filed by NGOs, Rights & Accountability in Development (RAID)/Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), August 2004, Oxford/Amsterdam. <http://www.germanwatch.org/tw/kw-ncp04.pdf> [Zugriff am 24.3.2005].

OECD Watch (2004b): The OECD Guidelines for Multination Enterprises and Supply Chain Responsibility. A Discussion Paper, Germanwatch, December 2004, Berlin. <http://www.oecdwatch.org/docs/OW%20Supply%20Chain%20Discussion%20paper.pdf> [Zugriff am 12.7.2005].

OECD Watch (2004c): Public report of the International OECD Watch Training and Strategy Seminar on the OECD Guidelines for Multinationals, Germanwatch/International Restructuring and Education Network Europe (IRENE)/Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), 14-15 October 2004, Berlin. <http://www.oecdwatch.org/docs/public%20report%20berlin%20seminar.pdf> [Zugriff am 24.3.2005].

OECD Watch (2004d): Information about specific cases, Reader Part III, OECD-Watch International Training and Strategy Seminar on OECD Guidelines for Multinational Enterprises, 14-15 October 2004, Germanwatch/International Restructuring and Education Network Europe (IRENE)/Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), Berlin.

OECD Watch (2004e): OECD Watch Submission June 2004; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2004b): Annual Report on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Encouraging the Contribution of Business to the Environment, Paris, 107-115.

OECD Watch (2005a): Table of cases raised by NGOs at National Contact Points, Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), January 2005, Amsterdam. <http://www.oecdwatch.org/docs/Update%20cases.pdf> [Zugriff am 24.3.2005].

OECD Watch (2005b): OECD Watch Newsletter, Rights & Accountability in Development (RAID)/Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO)/Germanwatch, March 2005, Oxford/Amsterdam/Berlin. <http://www.oecdwatch.org/docs/newsletter%20E%202005%201.pdf> [Zugriff am 24.3.2005].

OECD Watch (2005c): Analysis of cases filed by NGOs under the OECD Guidelines' procedure. Draft Paper for the Report 'Five Years on. A Review of the OECD Guidelines and National Contact Points', Rights & Accountability in Development (RAID), June 2005, Oxford.

OECD Watch (2005d): Five Years on. A Review of the OECD Guidelines and National Contact Points, Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), September 2005, Amsterdam. http://www.oecdwatch.org/docs/OECD_Watch_5_years_on.pdf [Zugriff am 24.2.2006].

Österreichischer Nationaler Kontaktpunkt (2003): OECD-Leitsätze für Multinationale Unternehmen, Entscheidung zur Beschwerde gegen Gucci (Brylane Inc. and Pinault-Printemps-Redoute), Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 4. März 2003, Wien.

Oldenziel, Joris (2000): The 2000 Review of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: A new Code of Conduct?, Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), September 2000, Amsterdam.

Oldenziel, Joris (2005): The added value of the UN Norms. A comparative analysis of the UN Norms for Business with existing international instruments, Centre for Research on Multinational Enterprises (SOMO), April 2005, Amsterdam. http://www.corporate-accountability.org/docs/SOMO_UN_Norms_report_news_2005_EN.pdf [Zugriff am 1.8.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (1976): Declaration on International Investment and Multinational Enterprises, 21 June 1976; in: Eyk, Sylvie Cécile van (1995): The OECD Declaration and Decisions Concerning Multinational Enterprises: An Attempt to Tame the Shrew, Nijmegen: Ars Aequi Libri, 247-257.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000a): OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, Neufassung 2000, 27. Juni 2000, Paris. <http://www.bmwa.bund.de/Redaktion/Inhalte/Pdf/M-O/oecd-leitsaetze,property=pdf.pdf> [Zugriff am 21.7.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000b): OECD issues revised Draft of its Guidelines for Multinationals for further public comment, News Release, 15 March 2000, Paris. <http://www1.oecd.org/media/release/nw00-27a.htm> [Zugriff am 25.7.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000c): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Statements made on the adoption of the Review 2000, 27 June 2000, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/38/38/2070763.pdf> [Zugriff am 25.7.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2000d): New OECD Guidelines for Multinational Enterprises reinforce framework for the global economy, News Release, 27 June 2000, Paris. <http://www1.oecd.org/media/release/nw00-68a.htm> [Zugriff am 1.8.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2001a): The OECD Guidelines for Multinational Enterprises: First Annual Meeting of the National Contact Points, Summary Report of the Chair of the Meeting on the Activities of National Contact Points, 21 September 2001, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2001b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Global Instruments for Corporate Responsibility, Annual Report 2001, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2001c): Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, Deutsche Fassung Policy Brief, June 2001, OECD Berlin Centre, Berlin. <http://www1.oecd.org/deutschland/Dokumente/pblmu2001.pdf> [Zugriff am 19.6.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002a): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: 2002 Annual Meeting of the National Contact Points, Report by the Chair, Meeting 18 June 2002, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Focus on Responsible Supply Chain Management, Annual Report 2002, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2003a): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: 2003 Annual Meeting of the National Contact Points, Report by the Chair, Meeting 23-24 June 2003, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2003b): Annual Report on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Enhancing the Role of Business in the Fight against Corruption, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2004a): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: 2004 Annual Meeting of the National Contact Points, Report by the Chair, Meeting 14-15 June 2004, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2004b): Annual Report on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Encouraging the Contribution of Business to the Environment, Paris.

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2004c): OECD Guidelines for Multinational Enterprises. Conducting Business with Integrity in Weak Governance Zones: OECD Instruments and Examples from the Democratic Republic of Congo, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/1/3/33760086.pdf> [Zugriff am 12.9.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2005a): Promoting Investment for Growth and Sustainable Development Worldwide, OECD Investment Committee, August 2005, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/63/10/35250560.pdf> [Zugriff am 21.9.2005].

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2005b): Romania joins OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises, 20 April 2005, Paris.

http://www.oecd.org/document/53/0,2340,en_2649_34889_34749237_1_1_1,1,00.html [Zugriff am 5.10.2005].

Owusu-Koranteng, Hannah (2005): Pursuing Development Agenda and the Use of Voluntary Guidelines in Mineral Rich Developing Countries, Presentation at OECD Watch Multistakeholder Conference “Putting the OECD Guidelines for MNEs into Practice: The OECD Guidelines as an instrument for implementing CSR 5 Years after their revision”, 1 April 2005, Brussels.

Oxfam Netherlands/Netherlands Institute for Southern Africa (Niza) (2004): Dutch NGOs disappointed with outcome of case against traders in Congolese coltan, 15 June 2004, Paris. <http://www.oecdwatch.org/docs/Press%20release%20Novib%20and%20Niza%20on%20CPH%20case.PDF> [Zugriff am 28.2.2006].

Palazzo, Guido (2005): Skizze einer deliberativen Theorie unternehmerischer Verantwortung; in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu), 6/1 (2005), 69-73.

Panetta, Frank (2003): Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung. Inaugural Dissertation, Universität Heidelberg, Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, März 2003, Heidelberg. <http://www.ub.uni-heidelberg.de/archiv/3281> [Zugriff am 1.11.2005].

Paust, Jordan J. (2002): Human Rights Responsibilities of Private Corporations; in: Vanderbilt Journal of Transnational Law, 35/3 (2002), 801-826.

Pegg, Scott (2003): An Emerging Market for the New Millennium: Transnational Corporations and Human Rights; in: Frynas, Jędrzej George/Pegg, Scott (Hrsg.): Transnational Corporations and Human Rights, New York: Palgrave Macmillan, 1-32.

Pearson, Ruth/Seyfang, Gill (2002): 'I'll tell you what I want...': women workers and codes of conduct; in: Jenkins, Rhys/Pearson, Ruth/Seyfang, Gill (Hrsg.): Corporate Responsibility and Labour Rights. Codes of Conduct in the Global Economy, London: Earthscan Publications, 43-60.

Picciotto, Sol (1999): Introduction: What Rules for the World Economy?; in: Picciotto, Sol/Mayne, Ruth (Hrsg.): Regulating International Business. Beyond Liberalization, London/New York: Macmillan/St. Martin's Press, 1-26.

Pier, Carol (2002): A Case Study of Corporate Conduct within the Supply Chain; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Focus on Responsible Supply Chain Management, Annual Report 2001, Paris, 101-105.

Point de Contact National Belge (2001): Marks & Spencer. Communiqué du Point de Contact National Belge chargé du suivi des Principes Directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, Ministre des Affaires économiques, 23 Décembre 2001, Brussels.

Point de Contact National Français (2001a): Marks & Spencer. Communiqué du Point de contact national français chargé du suivi des principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales, Ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie, 18 Décembre 2001, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/33/39/2489273.pdf> [Zugriff am 5.9.2005].

Point de Contact National Français (2001b): Rapport du Point de contact national Français au comité de l'investissement international et des entreprises multinationales (CIME), Ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie, 16 Juillet 2001, Paris. <http://www.minefi.gouv.fr/TRESOR/pcn/pcn2.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Point de Contact National Français (2002): Recommandations du Point de contact national Français à l'intention des entreprises au sujet de la question du travail forcé en Birmanie, Ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie, 28 Mars 2002, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/33/40/2489266.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Point de Contact National Français (2003a): Aspocomp. Saisine du PCN français, Ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie, 13 Novembre 2003, Paris. <http://www.minefi.gouv.fr/TRESOR/pcn/compcn131103.htm> [Zugriff am 15.9.2005].

Point de Contact National Français (2003b): Rapport Annuel du PCN français 2003, Ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie, Paris. <http://www.minefi.gouv.fr/TRESOR/pcn/pcn2003.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Ponto de Contato Nacional Brasil (2003): Parmalat-CUT: Licenciements Collectifs à l'Usine de Porto Alegre, Rio Grande do Sul, 20 Abril 2003, Brasília; in: Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) (2005a): The OECD Guidelines for Multinational Enterprises, February 2005 TUAC Internal Analysis of Cases raised with National Contact Points 2001-2005, Paris, Annex IV. http://www.gurn.info/topic/oecdgdl/analys_ncp01_05.pdf [Zugriff am 21.3.2005].

Raustiala, Kal/Slaughter, Anne-Marie (2002): International Law, International Relations and Compliance; in: Carlsnaes, Walter/Risse, Thomas/Simmons Beth A. (Hrsg.): Handbook on International Relations, London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage, 538-558.

Raynor, Bruce (2002): Union of Needletrades, Industrial and Textile Employees (UNITE) files complaint with the OECD, charging Bryland Inc. and Pinault-Printemps-Redoute with violations of guidelines. Letter of president of UNITE to Wesley Scholz in capacity as National Contact Point for the United States, 2 July 2002, New York/Washington. <http://www.cleanclothes.org/legal/02-07-02.htm> [Zugriff am 15.9.2005].

Reinicke, Wolfgang H./Witte, Jan Martin (1999): Globalisierung, Souveränität und internationale Ordnungspolitik. Online-Paper der Veröffentlichung in: Busch, Andreas/Plümper, Thomas (Hrsg.): Nationaler Staat und internationale Wirtschaft, Baden-Baden: Nomos, 339-366. http://www.globalpublicpolicy.net/fileadmin/gppi/Globalisierung_Souveraenitaet.pdf [Zugriff 30.1.2006].

Rieth, Lothar (2004a): Corporate Social Responsibility in Global Economic Governance. A Comparison of OECD Guidelines and the UN Global Compact; in: Schirm, Stefan (Hrsg.): Public and Private Governance in the World Economy. New Rules for Global Markets, New York: Palgrave Macmillan, 177-192.

Rieth, Lothar (2004b): Der VN Global Compact: Was als Experiment begann...; in: Die Friedens-Warte, Journal of International Peace and Organization, 79/1-2 (2004), 151-170.

Rights & Accountability in Development (RAID) (2004): Unanswered Questions, Companies, conflict and the Democratic Republic of Congo. The Work of the UN Panel of Experts on the Illegal Exploitation of Natural Resources and Other Forms of Wealth of the Democratic Republic of the Congo and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Oxford. <http://www.sokwanele.com/pdfs/UnansweredQuestions.pdf> [Zugriff am 12.9.2005].

Risse, Thomas (2002): Transnational Actors and World Politics; in: Carlsnaes, Walter/Risse, Thomas/Simmons Beth A. (Hrsg.): Handbook on International Relations, London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage, 255-274.

Risse, Thomas (2005): Global Governance and Communicative Action; in: Held, David/Koenig-Archibugi, Mathias (Hrsg.): Global Governance and Public Accountability, Malden/Oxford/Carlton: Blackwell, 164-189.

Risse, Thomas/Sikkink, Kathryn (1999): The socialization of international human rights norms into domestic practises: introduction; in: Risse, Thomas/Ropp, Stephen C./Sikkink, Kathryn (Hrsg.): The Power of Human Rights. International Norms and Domestic Change, Cambridge: Cambridge University Press, 1-38.

Robinson, John (1983): Multinationals and Political Control, Aldershot: Gower.

Rublack, Susanne (1993): Der grenzüberschreitende Transfer von Umweltrisiken im Völkerrecht. Möglichkeiten und Grenzen der Zuweisung von Umweltverantwortung am Beispiel der grenzüberschreitenden Abfallentsorgung, der internationalen Vermarktung von Chemikalien und des Transfers von umweltgefährdender Technologie, Baden-Baden: Nomos.

Sabel, Charles/O' Rourke, Dara/Fung, Archon (2000): Ratcheting Labor Standards. Regulation for Continuous Improvement in the Global Workplace, Version 2.1, 2 May 2000, New York/Cambridge. <http://www.archonfung.net/papers/RLS21.pdf> [Zugriff am 13.7.2005].

Salzman, James (2000): Labor Rights, Globalization and Institutions: The Role and Influence of the Organization for Economic Cooperation and Development; in: Michigan Journal of International Law, 21 (2000), 769-842.
[http://eprints.law.duke.edu/archive/00001072/01/21_Mich._J._Int%271_L_769_\(1999-2000\).pdf](http://eprints.law.duke.edu/archive/00001072/01/21_Mich._J._Int%271_L_769_(1999-2000).pdf) [Zugriff 14.2.2006].

Sauvant, Karl P./Lanier, Elton R. (1980): Host-Country Councils: Concept and legal aspects; in: Horn, Norbert (Hrsg.): Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, Denveter: Kluwer, 341-405.

Sauvant, Karl P./Aranda, Victoria (1992): Der internationale Rechtsrahmen für transnationale Unternehmen; in: Kumar, Brij Nino/Haussmann, Helmut (Hrsg.): Handbuch der Internationalen Unternehmensaktivität: Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungsmanagement, München: Beck, 71-98.

Schekulin, Manfred (2005): The OECD Guidelines for MNEs: A Useful Tool for Promoting Appropriate Business Conduct, Presentation at OECD Watch Multistakeholder Conference "Putting the OECD Guidelines for MNEs into Practice: The OECD Guidelines as an instrument for implementing CSR 5 Years after their revision", 1 April 2005, Brussels. <http://www.oecdwatch.org/docs/OW%20Roundtable%20Schekulin.pdf> [Zugriff am 5.9.2005].

Scherer; Andreas Georg (2003): Multinationale Unternehmen und Globalisierung, Heidelberg: Physica-Verlag.

Scherer, Andreas Georg/Blickle, Karl-Hermann/Dietzfelbinger, Daniel/Hütter, Gerhard (2002): Globalisierung und Sozialstandards: Problematikbestände, Positionen und Lösungsansätze; in: Scherer, Andreas Georg/Blickle, Karl-Hermann/Dietzfelbinger, Daniel/Hütter, Gerhard (Hrsg.): Globalisierung und Sozialstandards, Deutsches Netzwerk Wirtschaftsethik Schriftenreihe Folge 9, München/Mering: Rainer Hampp Verlag, 11-21.

Scherrer, Christoph/Greven, Thomas (2001): Global Rules for Trade: Codes of Conduct, Social Labeling, Workers' Rights Clauses, Münster: Westfälisches Dampfboot.

Schmalenbach, Kirsten (2001): Multinationale Unternehmen und Menschenrechte; in: Archiv des Völkerrechts, Band 39 (2001), 57-81.

Schmitz, Hans Peter/Jetschke, Anja/Risse, Thomas (1998): Die Macht der Menschenrechte. Zur innenpolitischen Durchsetzung internationaler Normen; in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B46-47 (1998), 43-53.

Schmitz, Hans Peter/Sikkink, Kathryn (2002): International Human Rights; in: Carlsnaes, Walter/Risse, Thomas/Simmons Beth A. (Hrsg.): Handbook on International Relations, London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage, 517-537.

Seidl-Hohenveldern, Ignaz (1997): Völkerrecht, Köln/Berlin/Bonn/München: Carl Heymanns Verlag.

Schorlemer, Sabine von (2003): Der „Global Compact“ der Vereinten Nationen - ein Faust' scher Pakt mit der Wirtschaftswelt?; in: Schorlemer, Sabine von (Hrsg.): Praxishandbuch UNO. Die Vereinten Nationen im Lichte globaler Herausforderungen, Berlin/Heidelberg/New York: Springer-Verlag, 507-552.

Senghaas-Knobloch, Eva (1999): Die Internationale Arbeitsorganisation vor neuen Herausforderungen der Globalisierung; in: Peripherie, Zeitschrift für Politik und Ökonomie in der Dritten Welt, 75 (1999), 26-43.

Senghaas-Knobloch, Eva (2003): Auf unterschiedlichen Wegen zu universaler Geltungskraft. Ein Vergleich zweier Politikfelder der Internationalen Arbeitsorganisation aus der Perspektive politisch-organisatorischen Lernens; in: Senghaas-Knobloch, Eva/Dirks, Jan/Liese, Andrea (Hrsg.): Internationale Arbeitsregulierung in Zeiten der Globalisierung. Politisch-organisatorisches Lernen in der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO), Münster: LIT Verlag, 223-263.

Senghaas-Knobloch, Eva (2005): Geltung und Wirksamkeit internationaler Regulierungen durch die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) in Zeiten der Globalisierung - Eckpunkte und Diskussionslinien; in: Senghaas-Knobloch, Eva (Hrsg.): Weltweit geltende Arbeitsstandards trotz Globalisierung. Analysen, Diagnosen und Einblicke, Münster: LIT Verlag, 5-33.

Shelton, Dinah (2000): Introduction. Law, Non-Law and the Problem of ‘Soft Law’; in: Shelton, Dinah (Hrsg.): Commitment and Compliance. The Role of Non-Binding Norms in the International Legal System, Oxford/New York: Oxford University Press, 1-18.

Simons, Penelope (2004): Corporate Voluntarism and Human Rights. The Adequacy and Effectiveness of Voluntary Self-Regulation Regimes. Online-Paper der Veröffentlichung in: Relations industrielles, 59/1 (2004), ohne Seitenangabe.
<http://www.erudit.org/revue/ri/2004/v59/n1/009129ar.html> [Zugriff am 8.11.2005].

Smith, Julie (2003): Public Summary of Report, International NGO Training and Strategy Seminar on the OECD Guidelines for Multinationals: A tool to combat violations of environmental and workers's rights?, Friends of the Earth Netherlands/International Restructuring and Education Network Europe (IRENE), 20-22 March 2003, Soesterberg.
http://www.foenl.org/publications/oesdtraining_eng.pdf [Zugriff am 15.9.2005].

Spar, Debora L./La Mure, Lane T. (2003): The Power of Activism: Assessing the impact of NGOs on Global Business; in: California Management Review, 45/3 (2003), 78-97.

Stephens, Beth (2002): The Amorality of Profit: Transnational Corporations and Human Rights; in: Berkeley Journal of International Law, 20/1 (2002), 45-90.

Sullivan, Rory (2003): Introduction; in: Sullivan, Rory (Hrsg.): Business and Human Rights. Dilemmas and Solutions, Sheffield: Greenleaf, 13-32.

Sullivan, Rory/Mackenzie, Craig (2003): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: A Common Agenda for Corporate Accountability?, Paper presented at the Triple Bottom Line Investing Conference, 6-7 November 2003, Amsterdam. <http://www.oecdwatch.org/docs/insight%20investment.pdf> [Zugriff am 5.7.2005].

Swedish National Contact Point (2003): Statement from the Swedish National Contact Point for OECD Guidelines for multinational enterprises with reference to specific instances received concerning Atlas Copco and Sandvik, June 2003, Stockholm. <http://www.oecd.org/dataoecd/16/34/15595948.pdf> [Zugriff am 15.9.2005].

Swiss National Contact Point (2003): Swiss Contact Point welcomes Korean trade union delegation, State Secretariat for Economic Affairs, 21 November 2003, Bern; in: Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) (2005a): The OECD Guidelines for Multinational Enterprises, February 2005 TUAC Internal Analysis of Cases raised with National Contact Points 2001-2005, Paris, Annex V. http://www.gurn.info/topic/oecdgdl/analys_ncp01_05.pdf [Zugriff am 21.3.2005].

Tallberg, Jonas (2002): Paths to Compliance: Enforcement, Management, and the European Union; in: International Organization, 56/3 (2002), 609-643.

Tapiola, Kari (2000): The ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work and its Follow-up; in: Blanpain, Roger (Hrsg.): Multinational Enterprises and the Social Challenges of the XXIst Century. The ILO Declaration on Fundamental Principles at Work. Public and Private Corporate Codes of Conduct, Bulletin of Comparative Labour Relations 37, The Hague/London/Boston: Kluwer, 9-16.

Tapiola, Kari (2001): UN Global Compact and other ILO Instruments; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2001b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Global Instruments for Corporate Responsibility, Annual Report 2001, Paris, 107-114.

Tesner, Sandrine (2000): The United Nations and Business. A Partnership Recovered, New York: St. Martin's Press.

Tietje, Christian (2001): Internationalisiertes Verwaltungshandeln, Berlin: Duncker und Humblot.

Tolentino, Paz Estrella (1999): Transnational rules for transnational corporations. What next?; in: Michie, Jonathan/Smith, John Grieve (Hrsg.): Global Instability. The political economy of world economic governance, London/New York: Routledge, 171-197.

Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) (1999): TUAC Initial Submission on the 1999 Review of OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Paris. <http://www.tuac.org/statemen/communiq/guidel99e.htm> [Zugriff am 20.7.2005].

Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) (2002): Working Paper on the Functioning of National Contact Points and How to Improve the Promotion and Implementation of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2002b): OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Focus on Responsible Supply Chain Management, Annual Report 2001, Paris, 55-62.

Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) (2003): TUAC Working Paper on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises; in: Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) (2003b): Annual Report on the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Enhancing the Role of Business in the Fight against Corruption, Paris, 93-97.

Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) (2005a): The OECD Guidelines for Multinational Enterprises, February 2005 TUAC Internal Analysis of Cases raised with National Contact Points 2001-2005, Paris. http://www.gurn.info/topic/oecdgdl/analys_ncp01_05.pdf [Zugriff am 21.3.2005].

Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) (2005b): TUAC Submission to the OECD Annual Meeting of National Contact Points (NCPs), 15-16 June 2005, Paris. <http://www.tuac.org/statemen/communiq/ncpsbmssnjune2005E.pdf> [Zugriff am 12. 7.2005].

Trade Union Advisory Committee on the OECD (TUAC)/Obervatorio Social Europa/Friedrich-Ebert-Stiftung/Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB) (Hrsg.) (2004): Die gesellschaftliche Verantwortung der Unternehmen. Ein Leitfaden für Anwender der OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen, ohne Ortsangabe. <http://www.tuac.org/publicat/Guidelines-german.pdf> [Zugriff am 21.6.2005].

Trebilcock, Michael J. (2004): Trade Policy and Labour Standards: Objectives, Instruments, and Institutions; in: Kirton, John J./Trebilcock, Michael J. (Hrsg.): Hard Choices, Soft Law. Voluntary Standards in Global Trade, Environment and Social Governance, Burlington: Ashgate, 170-185.

Trigo de Sousa, Inês (2000): Codes of Conduct and Monitoring Systems for Discussion and Debate in the European Clean Clothes Campaign (CCC), Bangladesh People's Solidarity Centre, October 2000, Amsterdam.

Trinczek, Rainer (2002): Globalisierung - in soziologischer Perspektive; in: Onlinejournal für Sozialwissenschaften und ihre Didaktik, 1 (2002). http://www.sowi-online.de/journal/2002-1/soziologie_trinczek.htm [Zugriff am 2.3.2005].

Tully, Stephen (2001): The 2000 Review of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises; in: International and Comparative Law Quarterly, 50/2 (2000), 394-404.

United Nations (UN) Commission on Human Rights (1996): The Realization of Economic, Social and Cultural Rights. The Impact of the Activities and Working Methods of Transnational Corporations on the Full Enjoyment of All Human Rights, in Particular Economic, Social and Cultural Rights and the Right to Development, Bearing in Mind Existing International Guidelines, Rules and Standards Relating to the Subject-Matter. Report of the Secretary-General, E/CN.4/Sub.2/1996/12 (1996), 2 July 1996, Geneva. <http://www.unhchr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/TestFrame/780fd883b848cf498025669d0059328d?OpenDocument> [Zugriff am 8.11.2005].

United Nations (UN) Commission on Human Rights (2005): Report of the Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights. Report of the United Nations High Commissioner on Human Rights on the responsibilities of transnational corporations and related business with regard to human rights, Summary, E/CN.4/2005/91, 15 February 2005, Geneva.

United Nations (UN) Global Compact Office/Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) Secretariat (2005): The UN Global Compact and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Complementarities and Distinctive Contributions, Investment Division, Directorate for Financial and Enterprise Affairs, DAF/INV (2005)6, 26 April 2005, Paris. <http://www.oecd.org/dataoecd/23/2/34873731.pdf> [Zugriff am 9.9.2005].

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1999): The Social Responsibility of Transnational Corporations, New York/Geneva: United Nations Publications. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf> [Zugriff am 2.11.2005].

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2003): World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives, New York/Geneva: United Nations Publications.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2004): World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, New York/Geneva: United Nations Publications. http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2004top100_en.pdf [Zugriff am 1.8.2005].

United Nations (UN) Secretary General (2000): Development of Guidelines on the Role and Social Responsibilities of the Private Sector, Report to the Preparatory Committee for the special session of the General Assembly entitled "World Summit for Social Development and beyond: achieving social development for all in a globalizing world", A/AC.253/21, 24 February 2000, New York.

United States Senate (1979): The International Telephone and Telegraph Company and Chile, 1970-1971; in: Modelska, George (Hrsg.): Transnational Corporations and World Order. Readings in International Political Economy, San Francisco: Freeman, 226-244.

Uutting, Peter (2004): Neue Ansätze zur Regulierung Transnationaler Unternehmen, Potenzial und Grenzen von *Multistakeholder*-Initiativen; in: Brühl, Tanja/Feldt, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, EINE Welt, Texte der Stiftung Entwicklung und Frieden Band 19, Bonn: Dietz, 96-121.

Valticos, Nicolas (1998): International labour standards and human rights: Approaching the year 2000; in: International Labour Review, 137/2 (1998), 135-147.

Vogelaar, Theo W. (1980): The OECD guidelines: Their Philosophy, History, Negotiation, Form, Legal Nature, Follow-up Procedures and Review; in: Horn, Norbert (Hrsg.): Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, Denveter: Kluwer, 127-139.

Wagner, Helmut (2003): Einführung in die Weltwirtschaftspolitik. Internationale Wirtschaftsbeziehungen - Internationale Organisationen - Internationale Politikkoordinierung, München: Oldenbourg.

Ward, Halina (2001): Governing Multinationals: The Role of Foreign Direct Liability. The Royal Institute for International Affairs, Briefing Paper New Series No. 18, February 2001, London. http://www.riia.org/pdf/briefing_papers/governing_multinationals.pdf [Zugriff am 14.11.2005].

Ward, Halina (2003): Legal Issues in Corporate Citizenship. Paper prepared for the Swedish Partnership for Global Responsibility, February 2003, Stockholm/London. http://www.iied.org/docs/cred/legalissues_corporate.pdf [Zugriff am 8.4.2005].

Wawryk, Alex (2003): Regulating Transnational Corporations through Corporate Codes of Conduct; in: Frynas, Jędrzej George/Pegg, Scott (Hrsg.): Transnational Corporations and Human Rights, New York: Palgrave Macmillan, 53-78.

Weiß, Norman (2002): Transnationale Unternehmen - weltweite Standards? Eine Zwischenbilanz des Global Compact; in: MenschenRechtsMagazin, 2 (2002), 82-89.

Weissbrodt, David (2004): Die Erarbeitung der UN-Menschenrechtsnormen für Transnationale Konzerne und andere Wirtschaftsunternehmen; in: Brühl, Tanja/Feldt, Heidi/Hamm, Brigitte/Hummel, Hartwig/Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, EINE Welt, Texte der Stiftung Entwicklung und Frieden Band 19, Bonn: Dietz, 186-200.

Weltkommission für die soziale Dimension der Globalisierung (2004): Eine faire Globalisierung: Chancen für alle schaffen, Internationale Arbeitsorganisation (ILO), Genf. <http://www.ilo.org/public/english/wcsdg/docs/reportg.pdf> [Zugriff am 28.2.2006].

Werner, Klaus/Weiss, Hans (2003): Das neue Schwarzbuch Markenfirmen. Die Machenschaften der Weltkonzerne, Frankfurt/Main: Deuticke.

Wick, Ingeborg (1998): Frauenarbeit in Freien Exportzonen. Eine Übersicht; in: PROKLA Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft, 111/2 (1998), 235-248.

Wilkie, Christopher (2004): Enhancing Global Governance: Corporate Social Responsibility and the International Trade and Investment Framework; in: Kirton, John J./Trebilcock, Michael J. (Hrsg.): Hard Choices, Soft Law. Voluntary Standards in Global Trade, Environment and Social Governance, Burlington: Ashgate, 288-319.

Windfuhr, Michael (1999): Durchsetzung sozialer Menschenrechte. Zivilgesellschaftliche Kampagnen und Initiativen; in: Peripherie, Zeitschrift für Politik und Ökonomie in der Dritten Welt, 75 (1999), 6-25.

Wolf, Klaus Dieter (2002): Zivilgesellschaftliche Selbstregulierung: ein Ausweg aus dem Dilemma des internationalen Regierens?; in: Jachtenfuchs, Markus/Knott, Michèle (Hrsg.): Regieren in internationalen Institutionen, Opladen: Leske + Budrich, 183-214.

Wolf, Klaus Dieter (2003) Normsetzung in internationalen Institutionen unter Mitwirkung privater Akteure? „International Environmental Governance“ zwischen ILO, öffentlich-privaten Politiknetzwerken und Global Compact; in: Schorlemer, Sabine von (Hrsg.): Praxishandbuch UNO. Die Vereinten Nationen im Lichte globaler Herausforderungen, Berlin/Heidelberg/New York: Springer-Verlag, 225-240.

Wolf, Klaus Dieter (2005): Möglichkeiten und Grenzen der Selbststeuerung als gemeinwohlverträglicher politischer Steuerungsform; in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik (zfwu), 6/1 (2005), 51-68.

Woodroffe, Jessica (1999): Regulating Multinational Corporations in a World of Nation States; in: Addo, Michael K. (Hrsg.): Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations, The Hague: Kluwer, 131-142.

Zürn, Michael (1997): "Positives Regieren" jenseits des Nationalstaats. Zur Implementation internationaler Umweltregime; in: Zeitschrift für Internationale Beziehungen, 4/1 (1997), 41-68.

A. Anhang

A.1 Tabelle I: Überblick über die untersuchten Beschwerdefälle 2000 bis 2005

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen	Betroffene NKS	Anlass der Beschwerde: Geschäftstätigkeit in Land ¹¹⁶	Beschwerde- führer ¹¹⁷	Dauer in Monaten
1	Trico Marine Services 2/2001 - 12/2002	USA	USA	GW	22
2	Total/FinaElf, Accor Hotels 3/2001 - 3/2002	Frankreich	Burma	GW	12
3	Marks and Spencer 4/2001 - 12/2001	Frankreich	Frankreich	GW	8
4	Marks and Spencer 5/2001 - 12/2001	Belgien	Belgien	GW	7
5	Mehrere amerikanische Unternehmen 5/2001 - k.A.	USA	Burma	GW	k.A.
6	Bata 6/2001 - k.A.	Frankreich	Frankreich	GW	k.A.
7	Siemens 6/2001 - 12/2001	Tschechische Republik	Tschechische Republik	GW	6

¹¹⁶ Hervorgehoben werden Nicht-OECD-Mitgliedsländer, kursive Hervorhebungen umfassen Nicht-OECD-Länder, die jedoch Teilnehmerstaaten der Leitsätze sind.

¹¹⁷ Hervorgehoben wird der als federführend betrachtete Beschwerdeführer.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen	Betroffene NKS	Anlass der Beschwerde: Geschäftstätigkeit in Land	Beschwerde- führer	Dauer in Monaten
8	Bosch 6/2001 - 12/2001	Tschechische Republik	Tschechische Republik	GW	6
9	IHC Caland 7/2001 - 7/2004	Niederlande	Burma	GW	36
10	Liberias International Ship and Corporate Registry 11/2001 - 10/2002	USA	Liberia	GW	11
11	Cosmos Mack Industries 11/2001 - k.A.	Südkorea	Sri Lanka	GW Süd	k.A.
12	Wärtsilä 12/2001	Niederlande	Niederlande	GW	1
13	Choi Shin, Cimatexiles 2/2002 - 7/2003	Südkorea USA Niederlande	Guatemala	GW	17
14	Aspocomp 4/2002 - 11/2003	Frankreich	Frankreich	GW	19
15	Gard 4/2002 - 12/2002	Norwegen	Philippinen Indonesien	GW	8

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen	Betroffene NKS	Anlass der Beschwerde: Geschäftstätigkeit in Land	Beschwerde- führer	Dauer in Monaten
16a	- Brylane (Pinault- Printemps-Redoute) 7/2002 - 1/2003	USA Frankreich Niederlande	USA	GW	7
16b	- Brylane (Pinault-Printemps- Redoute) 10/2002 - 1/2003	Österreich	USA	NGO	4
17	Parmalat 9/2002 - 4/2003	Brasilien Italien	<i>Brasilien</i>	GW Süd	7
18	Sanmina-SCI, Hewlett Packard 11/2002 - 1/2004	Niederlande	Niederlande	GW	16
19	Sees Lanka Limited 11/2002 - 12/2002	Südkorea	Sri Lanka	GW Süd	1
20	Asian Way of Life, Far Holidays International, Koning Aap Reizen, Fox Vakanties, Outsights Travel, Summum Reizen, VNC Travel 11/2002 - 4/2004	Niederlande	Burma	GW	17

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen	Betroffene NKS	Anlass der Beschwerde: Geschäftstätigkeit in Land	Beschwerde- führer	Dauer in Monaten
21a	- Chemie Pharmacie Holland (CPH) 12/2002 - 5/2004	Niederlande	Demokratische Republik Kongo	GW	17
21b	- Chemie Pharmacie Holland (CPH) 7/2003 - 5/2004	Niederlande	Demokratische Republik Kongo	NGO Südkooperation	10
22	Marriott Hotel 2002, k.A.	Polen	Polen	GW	k.A.
23	Lundin Group 1/2003 - 12/2003	Schweden	Demokratische Republik Kongo	GW	11
24	Honda 2/2003 - 8/2003	Japan	Indonesien	GW	6
25	Dacia/Renault Group 2/2003 - 3/2003	Frankreich	Rumänien	GW	1
26	British American Tabacoo 9/2003 - 2/2004	Großbritannien	Burma	GW	5
27	Nestlé 9/2003 - 11/2003	Südkorea Schweiz	Südkorea	GW	2

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen	Betroffene NKS	Anlass der Beschwerde: Geschäftstätigkeit in Land	Beschwerde- führer	Dauer in Monaten
28	Locomotive Trading Hänibül 10/2003 - 2/2004	Tschechische Republik	Tschechische Republik	GW	4
29	k.A. 2004, k.A	Portugal	Portugal	GW	2
30	Binani, Ramco 5/2001 - 6/2003	Großbritannien	Republik Sambia	NGO Südkooperation	25
31a 31b	Adidas, Kubbinga 6/2001 - 12/2002	Niederlande	Indien	NGO	18
32	First Quantum Mining, Glencore Int., Mopani 7/2001 - 2/2002	Kanada	Republik Sambia	NGO Südkooperation	7
33	Total/FinaElf 4/2002 - 5/2005	Deutschland	Russland	NGO	37
34a	- Euzkadi, Continental 5/2002 - 1/2005	Deutschland	Mexiko	NGO	32
34b	- Euzkadi, Continental 6/2002 - 1/2005	Mexiko		GW	31

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen	Betroffene NKS	Anlass der Beschwerde: Geschäftstätigkeit in Land	Beschwerde- führer	Dauer in Monaten
35	Marine Harvest Chile, Nutreco 8/2002 - 10/2003	Niederlande Chile	<i>Chile</i>	NGO Südkooperation	14
36	Adidas 9/2002 - 5/2004	Österreich Deutschland	Indonesien	NGO	20
37	Nike 9/2002 - 5/2004	Österreich USA	Indonesien	NGO	20
38	First Quantum Minerals 12/2002 - 10/2004	Kanada	Demokratische Republik Kongo	NGO Süd	11
39	Sandvik, Atlas Copco 2/2003 - 6/2003	Schweden	Ghana	NGO	4
40	Westdeutsche Landesbank 5/2002 – 10/2003	Deutschland	Ekuador	NGO	5

Quelle: Eigene Darstellung. Vgl. TUAC 2005a, OECD Watch 2005a.

Stand: Januar 2005.

Anmerkungen zu Tabelle:

Süd: Beschwerdeführer mit Sitz in Nicht-OECD-Mitgliedsstaat.

Südkooperation: Beschwerdeführer mit Sitz in OECD-Mitgliedsstaat kooperierte für Beschwerde mit Organisation mit Sitz in Nicht-OECD-Mitgliedsland.

A.2 Tabelle II: Überblick über die untersuchten Beschwerdefälle 2000 bis 2005

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS ¹¹⁸	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
1	Trico Marine Services 2/2001 - 12/2002 (GW)	Unternehmen versucht, durch antigewerkschaftliche Kampagne Gründung einer Arbeitnehmervertretung zu verhindern. Einschüchterung und Bedrohung von Beschäftigten.	IV	IV, 1a IV, 4a IV, 7 KAN: GW	k.A.	Nein	-	a) NKS schließt Fall mit Begründung, dass Beschwerde in anderen Foren effektiv behandelt wird (z.B. durch US-Arbeitsschiedsgericht) und verweist auf Einigung der Parteien. b) Abkommen zwischen Unternehmen und GW bezüglich Vereinigungs- freiheit.
2	Total/FinaElf, Accor Hotels 3/2001 - 3/2002 (GW)	Geschäftstätigkeit in Burma steht im Widerspruch dazu, dass Unternehmen zur Beseitigung von Zwangs- arbeit beitragen sollten.	IV	IV, 1c KAN: Zwangs- arbeit	Separates Treffen mit Unternehmen.	Ja (NKS Frank- reich)	a) Uni E b) kBE	a) NKS veröffentlicht allgemeine Empfehlungen, wie Unternehmen zur Beseitigung von Zwangsarbeit beitragen können. b) Accor Hotels zieht sich Oktober 2002 aus Burma zurück.
3	Marks and Spencer 4/2001 - 12/2001 (GW)	Schließung aller Unternehmensfilialen in Frankreich ohne vorherige Konsultation und Information der Beschäftigten.	IV	IV, 3 IV, 4a IV, 6	Separates Treffen mit Unternehmen, dreigliedriges Treffen. Konsultation der britischen NKS.	Ja (NKS Frank- reich)	a) Uni E b) V	a) NKS kommt zum Schluss, dass Firmenverhalten nicht in Einklang mit den Leitsätzen stand. b) Nach Aufkauf der Filialen durch französische Firma Übernahme der Angestellten oder Abfindungs- zahlungen.

¹¹⁸ Hierbei wird nicht nach der Anzahl der von den Nationalen Kontaktstellen organisierten separaten oder dreigliedrigen Treffen unterschieden.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
4	Marks and Spencer 5/2001 - 12/2001 (GW)	Schließung aller Unternehmensfilialen in Belgien ohne vorherige Konsultation und Information der Beschäftigten.	IV	IV, 3 IV, 4a IV, 6	Separates Treffen mit Unternehmen, dreigliedriges Treffen. Konsultation der britischen NKS.	Ja (NKS Belgien)	a) Uni E b) kV	a) NKS kommt zum Schluss, dass Firmenverhalten in Einklang mit den Leitsätzen stand.
5	Mehrere amerikanische Unternehmen 5/2001 - k.A. (GW)	Geschäftstätigkeit in Burma steht im Widerspruch dazu, dass Unternehmen zur Beseitigung von Zwangs- arbeit beitragen sollten.	IV	IV, 1c KAN: Zwang- arbeit	k.A.	Nein	-	a) Laut Beschwerdeführer zeigte die NKS keine Reaktion auf die Eingabe.
6	Bata 6/2001 - k.A. (GW)	Inkorrekte Informationen an Beschäftigte im Zusammenhang mit der Schließung der Firma.	IV	IV, 2b, 3	Konsultation der kanadischen NKS.	Nein	-	a) NKS schließt Fall nach Übernahme des Unternehmens durch neuen Investor ab.
7	Siemens 6/2001 - 12/2001 (GW)	Unternehmens- management der tschechischen Tochterfirma von Siemens verweigert Verhandlungen mit Gewerkschaft.	IV	IV, 1a KAN: GW	Dreigliedriges Treffen. Konsultation der deutschen NKS und Botschaft.	Nein	-	b) Einigung zwischen Unternehmen und Beschäftigten auf Tarifvertrag. Unternehmen erlässt neue Richtlinien der Personalpolitik, welche Garantien zur Versammlungsfreiheit und Kollektivverhandlungen enthalten. Entlassung des für die Missachtung der Gewerkschaftsrechte verantwortlichen lokalen Managers in der tschechischen Tochtergesellschaft.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
8	Bosch 6/2001 - 12/2001 (GW)	Unternehmens- management der tschechischen Tochterfirma von Bosch versucht, durch antigewerkschaftliche Kampagne Gründung einer Arbeitnehmervertretung zu verhindern.	IV	IV, 1a KAN: GW	Dreigliedriges Treffen. Konsultation der deutschen NKS und Botschaft.	Nein	-	b) Nach Eingriff des Mutterkonzerns in Deutschland und personellem Wechsel in lokalem Management Einigung zwischen Unternehmen und Beschäftigten bezüglich Anerkennung der Gewerkschaft.
9	IHC Caland 7/2001 - 7/2004 (GW)	IHC Caland fungiert als Unterauftragnehmer der Firma Premier Oil Myanmar/Petronas in einem Offshore-Projekt in Burma. Geschäftstätigkeit steht im Widerspruch dazu, dass Unternehmen zur Beseitigung von Zwangarbeit beitragen sollten.	II IV	II, 2 IV, 1c KAN: Zwang- arbeit	Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer, dreigliedriges Treffen. Bilaterale, eigenständige Treffen zwischen Beschwerdeführer und Unternehmen.	Ja (NKS NL)	a) Gem E b) kV	a) Parteien einigen sich auf Aktivitäten, die Firma zur Abschaffung der Zwangarbeit und zur Verbesserung der Menschenrechtssituation in Burma durchführen sollte. Gemeinsame Erklärung der Parteien, dass Firmenverhalten nach Aktivitäten in Einklang mit den Leitsätzen steht. b) Unternehmen besucht wie vereinbart Botschaft Burmas in London. Zusammenarbeit mit Premier Oil Myanmar/Petronas, um Menschenrechtsfragen zu debattieren, u.a. Brief an Geschäftspartner, mit Aufforderung, die Leitsätze einzuhalten. Unternehmen erklärt im April 2002 Rückzug aus Burma nach Ablauf der Verträge im Jahr 2013.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerdeführer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
10	Liberias International Ship and Corporate Registry 11/2001 - 10/2002 (GW)	Verletzung des UN- Waffenembargos gegen Liberia, Bestechung und Korruption, unzureichende Offenlegung von Informationen bezüglich der Geschäftstätigkeit.	II III VI	II, 2, 7 III, 1 VI, 1, 2, 5	Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer.	Nein	-	a) NKS schließt erste Evaluierung mit Ergebnis, dass Fall in anderen Foren effektiv behandelt wird (u.a. bei der UN und durch Regierung). NKS untersucht Fall deshalb nicht weiter.
11	Cosmos Mack Industries 11/2001 - k.A. (GW)	Cosmos Mack Industries ist ein Gemeinschafts- unternehmen der Firma Mack in Sri Lanka (50 %) und einer koreanischen Firma (50 %). Das Unternehmen weigert sich, Gewerkschaft nach Gründung im Dezember 2000 anzuerkennen. Einschüchterung und Entlassungen von Gewerkschaftsmitgliedern.	IV	IV, 1a KAN: GW	k.A.	Nein	b) (kBE)	a) NKS kommt zum Schluss, dass die lokale Firma Mack aufgrund des Vertragsverhältnisses innerhalb des Gemeinschaftsunternehmens für die Einhaltung der Arbeitsrechte zuständig ist. NKS betont jedoch, dass koreanische Firma ebenfalls Verantwortung in diesem Bereich übernehmen sollte. NKS empfiehlt Unternehmen, die lokale Kultur und Arbeitspraktiken zu respektieren, sowie die Leitsätze einzuhalten, und arbeitsrechtliche Streitfragen zu lösen.
12	Wärtsilä 12/2001 (GW)	Schließung einer Unternehmensfiliale ohne vorherige Konsultation und Information der Beschäftigten.	II IV	II, 1 IV, 3, 6	Separates Treffen mit Unternehmen.	Nein	-	a)b) GW zieht Teil der Beschwerde (IV) nach Einigung über Sozialplan zurück. NKS erklärt Fall für abgeschlossen, da Beschwerde von GW zurückgezogen wurde und Fall in anderen Foren effektiv behandelt wird.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
13	Choi Shin, Cimatexiles 2/2002 - 7/2003 (GW)	Bei Choi Shin und Cimatexiles handelt es sich um zwei textilproduzierende Tochterfirmen einer koreanischen Firma in einer freien Exportzone Guatemalas. Vorwürfe: Firmen bzw. Mutterkonzern versucht, Gründung einer Arbeitnehmervertretung durch antigewerkschaftliche Kampagne zu verhindern (2001). Nach Gründung von Gewerkschaften in beiden Tochterfirmen im August 2001 werden dem Unternehmen illegale gewerkschaftsfeindliche Aktivitäten vorgeworfen, u.a. Einschüchterung und Diskriminierung von Gewerkschaftsmitgliedern am Arbeitsplatz, Bedrohungen und Entlassungen. Gründung einer unternehmenskontrollierten Vereinigung	IV	IV, 1a, 7 KAN: GW	- <u>NKS Niederlande</u> : Separates Treffen mit Beschwerdeführer im März 2003. - <u>NKS Südkorea</u> organisiert separates Treffen mit Unternehmensvertretern im Mai 2002. Koreanisches Management ist geladen. Nach Angaben von TUAC erfolgte keine Einladung an die gewerkschaftlichen Beschwerdeführer. NKS unternimmt eigene Recherche zur Sachverhaltserfassung, u.a. reisen Vertreter der NKS nach Guatemala. Konsultation der niederländischen und amerikanischen NKS. TUAC als eine der involvierten	Nein	b) (VE)	a) - <u>NKS Südkorea</u> weist darauf hin, dass Unternehmen Probleme mit der Einhaltung der beiden beklagten Bestimmungen in Kapitel IV hatte und empfiehlt Unternehmen, die lokale Kultur und Arbeitspraktiken zu respektieren, sowie ein arbeitnehmerfreundliches Umfeld zu fördern. - <u>NKS Niederlande</u> lehnt Fall wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates ab. - <u>NKS USA</u> : k.A. b) Unternehmen und Beschäftigte einigen sich in beiden Werken auf die Anerkennung der Gewerkschaften und Tarifverträge. Entlassene Gewerkschaftsaktivisten werden wieder eingestellt.

		<p>als Alternative zur GW, Angebot von Geldzahlungen für Widerruf der Beitrittserklärung zur GW, mangelnde Kooperation bei der Aufklärung von Gewalttaten gegen Gewerkschaftsmitglieder.</p>		<p>Beschwerdeführer organisiert im April 2003 ein Treffen zwischen der südkoreanischen NKS, einem Vertreter der guatemaltekischen Gewerkschaft und einem Vertreter der internationalen Textilgewerkschaft (ebenfalls Beschwerdeführer).</p> <p>- <u>NKS USA</u>: k.A.</p>			
--	--	--	--	---	--	--	--

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
14	Aspocomp 4/2002 - 11/2003 (GW)	Finnische Firma OYJ schließt Aspocomp (Tochtergesellschaft in Frankreich) ohne vorherige Konsultation und Information der Beschäftigten.	IV	IV, 6	Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer. Dreigliedriges Treffen organisiert, Firma verweigert jedoch Teilnahme. Konsultation der finnischen NKS.	Ja (NKS Frankreich)	a) Uni E b) V	a) NKS kommt zum Schluss, dass Firmenverhalten nicht in Einklang mit den Leitsätzen (IV, 3, 6) stand.
15	Gard 4/2002 - 12/2002 (GW)	Gard fungiert als Versicherungsgesellschaft einer Reederei. In diesem Zusammenhang weigert sich das Unternehmen, die vertragsmäßigen Versicherungsbezüge im Falle einer Verletzung oder eines tödlichen Unfalls an die beim Versicherten beschäftigten Seefahrer bzw. deren Angehörige zu zahlen. Gard erkennt Verpflichtung der Reederei zur Zahlung von Gesundheitsleistungen für verletzte Seefahrer nicht an.	II VII	II, 1, 2, 5 II, 6, 7 VII, 3, 4	k.A.	Nein	b) (kV)	a) NKS interpretiert das Verhältnis zwischen der Versicherungsgesellschaft und der beim Versicherten Beschäftigten als ein Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis und nicht als Kundenbeziehung. NKS argumentiert daher, dass anstatt der vom Beschwerdeführer zitierten Kapitel in diesem Falle Kapitel IV der Leitsätze relevant ist. NKS kommt zum Schluss, dass das Firmenverhalten in Einklang mit den Leitsätzen stand, da die Versicherungsregelungen mit philippinischen Gesetzen vereinbar sind.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
16a	- Brylane, Pinault- Printemps- Redoute (PPR) 7/2002 - 1/2003 (GW)	Brylane (US-Tochterfirma des französischen Unternehmens PPR) versucht, durch anti- gewerkschaftliche Kampagne Gründung einer Arbeitnehmervertretung zu verhindern. Unternehmen verbreitet gezielt gewerkschaftsfeindliche Informationen und zwingt Beschäftigte zum Besuch von antigewerkschaftlichen Veranstaltungen. Einschüchterung und Diskriminierung von Gewerkschafts- sympathisanten am Arbeitsplatz, Bedrohungen. Gründung eines unternehmens- kontrollierten Ausschusses für Angestellte als Opposition zur GW. Gezielte Verbreitung von genauen Angaben, wie Beschäftigte Beitrittserklärung zur GW widerrufen können.	IV	IV, 1 IV, 4a KAN: GW	<u>NKS USA:</u> Konsultation der französischen NKS. <u>NKS Frankreich:</u> k.A.	Nein	-	a)b) GW zieht Fall bei <u>NKS USA</u> nach Anerkennung der Gewerkschaft und Einigung über Tarifvertrag zurück. - <u>NKS Niederlande:</u> Fall nach erster Evaluierung wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates abgelehnt. - <u>NKS Frankreich:</u> k.A.
16b	- Brylane, Pinault- Printemps- Redoute (PPR) 10/2002 - 1/2003 (NGO)		IV	IV, 1 IV, 4a KAN: GW		Nein	-	- <u>NKS Österreich:</u> Fall nach erster Evaluierung wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates abgelehnt.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
17	Parmalat 9/2002 - 4/2003 (GW)	Aufgrund einer Produktionsverlagerung Entlassung der Hälfte der Beschäftigten ohne vorherige Konsultation mit der Gewerkschaft.	IV	IV, 6	- <u>NKS Brasilien</u> : Separates Treffen mit Beschwerdeführer, dreigliedriges Treffen. - <u>NKS Italien</u> : k.A.	Ja (NKS Bra- silien)	a) Uni E b) VE	a) - <u>NKS Brasilien</u> stellt fest, dass Firmenverhalten nicht in Einklang mit den Leitsätzen (IV, 6) stand. NKS empfiehlt, Leitsätze bei ähnlichen Fällen in Zukunft zu beachten. - <u>NKS Italien</u> : k.A.
18	Sanmina-SCI, Hewlett Packard 11/2002 - 1/2004 (GW)	Schließung einer Produktionsstätte ohne vorherige Konsultation und Information der Beschäftigten. Unternehmens- management verweigert Verhandlungen mit Gewerkschaft.	IV	IV, 1a IV, 6 KAN: GW	k.A.	Nein	-	a)b) GW zieht Teil der Beschwerde (IV, 1a) im Januar 2003 nach Einigung über Sozialplan zurück. NKS erklärt Fall daraufhin für abgeschlossen.
19	Sees Lanka Limited 11/2002 - 12/2002 (GW)	Sees Lanka Limited ist eine Tochterfirma der koreanischen Firma Sees. Nach Schließung eines Produktbereiches Verstoß gegen sri lankische Gesetze, indem die Löhne der Entlassenen nicht bis zur Beendigung der Regierungsanfrage weitergezahlt werden.	II IV	II, 5 IV, 2a	k.A.	Nein	-	a)b) GW zieht Fall nach Einigung mit Unternehmen und Zahlung der ausstehenden Abfindungen und Rentenansprüchen der Entlassenen zurück.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerdeführer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
20	Asian Way of Life, Far Holidays International, Koning Aap Reizen, Fox Vakanties, Outsights Travel, Summum Reizen, VNC Travel 11/2002 - 4/2004 (GW)	Geschäftstätigkeit in Burma steht im Widerspruch dazu, dass Unternehmen zur Beseitigung von Zwangsarbeit beitragen sollten.	IV	IV, 1c KAN: Zwangsarbeit	Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer, dreigliedriges Treffen.	Ja (NKS NL)	a) Uni E b) kVE c) Nexus	a) NKS kommt nach eingehender Prüfung zum Schluss, dass Leitsätze im Rückblick wegen fehlendem 'Investment Nexus' nicht anwendbar sind. NKS veröffentlicht allgemeine Empfehlungen, wie Dienstleistungsunternehmen zur Beseitigung von Zwangsarbeit beitragen können.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
21a	- Chemie Pharmacie Holland (CPH) 12/2002 - 5/2004 (GW)	Unternehmen CPH unterhielt 1999 bis 2002 Geschäftsbeziehungen zum US-niederländischen Gemeinschafts- unternehmen Eagle Wings Resources International (EWRI), an welcher CPH auch Beteiligungen hielt. CPH importierte über EWRI Eisenerz aus der DR Kongo, wobei EWRI Eisenerz von lokalen Zulieferern aufkauft. CPH wickelte als Teil der Geschäftsbeziehung zu EWRI folgende Leistungen ab: Logistik des Transports des Eisenerzes nach Europa, Finanzierung der Transaktionen und Kontraktierung einer Material-Kontrollfirma. UN-Panel nannte CPH und EWRI im Zwischenbericht als die Leitsätze verletzende Unternehmen. Vorwürfe: Illegale Ausbeutung von	k.A.	UN-Panel				a) Keine Einigung zwischen Beschwerdeführer und Unternehmen. NKS interpretiert Geschäftsbeziehung zwischen CPH und dem Geschäftspartner EWRI als Handelsbeziehung und nicht als Investition. Daher kommt NKS nach eingehender Prüfung zum Schluss, dass Leitsätze auf Firma CPH wegen fehlendem 'Investment Nexus' zwischen den Unternehmen nicht anwendbar sind. Beschwerdeführer vertritt dagegen Ansicht, dass Investitionsbeziehung vorliegt. NKS veröffentlicht gesammelte Erfahrungen aus dem Vermittlungsprozess und hält fest, dass CPH sich erstes besser über die Herkunft des Eisenerzes sowie die Hintergründe des Bergbaus informieren hätte können. Zweitens hätte CPI bei EWRI anfragen können, welche Aktivitäten diese Firma hinsichtlich der Einhaltung der Leitsätze unternimmt. NKS empfiehlt in Konfliktgebieten tätigen Unternehmen proaktives Handeln bezüglich dieser Fragen. NKS bestätigt, dass Abgaben, die der Zulieferer EWRI zahlte, als illegal zu
21b	- Chemie Pharmacie Holland (CPH) 7/2003 - 5/2004 (NGO)	Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer, dreigliedriges Treffen.	II IV V	II, 1, 2 II, 10, 11 IV, 1b, 1c IV, 4b V, 2, 3 VII, 2 X	KAN: Kinder- arbeit, Zwang- arbeit	Ja (NKS NL)	a) Uni EN b) kVE c) Nexus	

		<p>Bodenschäften, Finanzierung einer Kriegsökonomie. EWRI unterhielt Abkommen mit Rebellengruppen zum Abbau von Bodenschäften und zahlte Abgaben an unrechtmäßige Behörden, damit ist das Kapitel über Besteuerung verletzt. CPH wird vorgeworfen, nicht genug Anstrengungen unternommen zu haben, den Ursprung des importierten Eisenerzes ermittelt zu haben. Damit sind Verbraucherinteressen, Informationen über angebotene Güter zu erhalten, verletzt. Sonstige Vorwürfe: Ungebührliche Einmischung in die Politik des Gastlandes, Verletzung der Menschenrechte der von der Geschäftstätigkeit betroffenen Personen, Kinderarbeit, Zwangarbeit in den von EWRI kontrollierten Minen, Verstoß gegen die Umweltgrundsätze.</p>					<p>betrachten sind.</p> <p>b) CPH beabsichtigt in seiner Geschäftspraxis zukünftig HerkunftsCertificates für importierte Materialien einzuführen. Unternehmen CPH wird im Abschlussbericht des UN-Panels als Partei eingestuft, die keine Reaktionen auf die Vorwürfe zeigte (Kategorie V). Unternehmen EWRI wird im Abschlussbericht des Panels als 'gelöster Fall' (Kategorie I) eingestuft.</p>
--	--	---	--	--	--	--	--

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
22	Marriott Hotel 2002, k.A. (GW)	Diskriminierung, Bedrohung und Übergriffe auf Mitglieder der GW.	IV	IV, 1a KAN: GW	k.A.	Nein	-	a) Laut Beschwerdeführer zeigte NKS keine Reaktion auf die Eingabe.
23	Lundin Group 1/2003 - 12/2003 (GW)	Illegale Ausbeutung von Bodenschätzten, Finanzierung einer Kriegsökonomie. UN- Panel nannte Lundin Group im Zwischenbericht als die Leitsätze verletzendes Unternehmen.	k.A.	UN-Panel	k.A.	Nein	-	a) NKS schließt Fall, da das im Zwischenbericht des UN-Panels genannte Unternehmen Lundin Group nicht mit dem schwedischen Unternehmen Lundin Petroleum identisch ist. b) Lundin Group wird im Abschlussbericht des Panels als 'gelöster Fall' (Kategorie I) eingestuft.
24	Honda 2/2003 - 8/2003 (GW)	Nach legalem Streik der Beschäftigten entlässt Unternehmen Arbeitnehmer und missachtet Aufforderung des Schiedsgerichts, diese wieder einzustellen.	IV	IV, 1a KAN: GW	Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer.	Nein	-	a) NKS sieht nach Gerichtsentscheidung und Einigung keinen Bedarf, Fall weiter zu behandeln. b) Einigung zwischen Unternehmen und Beschäftigten über Abfindungszahlungen für Arbeitnehmer, die das Angebot des vorzeitigen Ruhestands annehmen.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
25	Dacia, Renault Group 2/2003 - 3/2003 (GW)	Arbeitskonflikt in rumänischer Tochter- gesellschaft von Renault Group um Löhne und Weitergabe von verhandlungsrelevanten Informationen an GW.	IV	k.A.	k.A.	Nein	-	b) Parteien einigen sich auf Tarifvertrag.
26	British American Tabacoo 9/2003 - 2/2004 (GW)	Firma betreibt Gemeinschafts- unternehmen mit birmanischer Militärführung und verletzt dadurch Menschenrechte der von der Geschäftstätigkeit betroffenen Personen.	II	II, 1, 2 II, 10, 11	Bilaterale, eigen- ständige Treffen zwischen Beschwerde- führer und Firma.	Nein	-	a)b)GW zieht Fall zurück, nachdem Unternehmen im November 2003 Beteiligung am Gemeinschafts- unternehmen in Burma aufgibt. Verkauf der Anteile nach Aufforderung der britischen Regierung, nicht in Burma zu investieren.
27	Nestlé 9/2003 - 11/2003 (GW)	Arbeitskonflikt in südkoreanischer Produktionsfirma von Nestlé über Tarifverhandlungen. Androhung einer Produktionsverlagerung durch Unternehmen aufgrund eines Streiks der Gewerkschaft und des Arbeitskonflikts.	IV	IV, 1a, 7 KAN: GW	- <u>NKS Schweiz:</u> Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer, dreigliedriges Treffen. - <u>NKS Südkorea:</u> Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer, dreigliedriges Treffen.	Nein	-	b) Gerichtsentscheid zugunsten der Gewerkschaft, Einigung zwischen den Parteien auf Tarifvertrag.

					Konsultation der NKS Schweiz.				
--	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
28	Locomotive Trading Hänibül 10/2003 - 2/2004 (GW)	Tschechische Tochterfirma des schweizerischen Unternehmens Locomotive Trading Hänibül verletzt nach Verlagerung von Vermögen ins Ausland tschechische Gesetze, indem es keine Löhne oder Löhne zu spät zahlt. Unternehmen weigert sich, Tarifvertrag mit Gewerkschaft abzuschließen. Bedrohung der gewerkschaftlichen Vertreter. Unzureichende Informationsweitergabe über Lage des Unternehmens an die Beschäftigten.	IV	IV, 1a, 2b IV, 3 KAN: GW	Dreigliedriges Treffen.	Nein	-	a) NKS schließt Fall aufgrund der Firmeninsolvenz.
29	k.A. 2004, k.A. (GW)	Schließung einer Fabrik in Portugal.	IV	k.A.	k.A.	Nein	b) (kV)	a) Einigung der Parteien. NKS Portugal kommt nach erster Evaluierung zum Schluss, dass Unternehmensverhalten in Einklang mit den Leitsätzen stand.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
30	Binani, Ramcoz 5/2001 - 6/2003 (NGO)	Vorwürfe in Zusammenhang mit dem Betrieb von Kupferminen in Sambia durch Firma Ramcoz (Tochter des britisch-indischen Mutterkonzerns Binani): Verletzung der Vereinigungsfreiheit und des Tarifverhandlungs- rechts, Korruption, Verletzung des Kapitels über Besteuerung, unzureichende Informationsweitergabe an die Beschäftigten. Versuch der Umgehung von nationalen Standards. Verletzung der Menschenrechte der von der Geschäftstätigkeit betroffenen Personen.	II IV VI X	II, 1, 2, 5 IV, 1a, 6 VI X KAN: GW	k.A.	Nein	-	a) NKS schließt Fall bezüglich des Unternehmens Ramcoz in Sambia aufgrund der Firmeninsolvenz.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerdeführer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
31a	Adidas 6/2001 - 12/2002 (NGO)	Adidas und Kuttinga beziehen Fußbälle über einen indischen Zulieferer, dem vorgeworfen wird, in Heimarbeit produzieren zu lassen. Vorwürfe hinsichtlich der Heimarbeit sowie der werksinternen Produktion des Zulieferers: Verletzung indischer Gesetze durch Gehälter unterhalb des Mindestlohns, Kinderarbeit, Verletzung des Rechts auf Vereinigungsfreiheit, mangelnde Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, Diskriminierung. Adidas und Kuttinga wird vorgeworfen, Zulieferer unzureichend zu ermutigen, die Leitsätze einzuhalten.	II IV	II, 6, 7 II, 10 IV, 1a, 1b IV, 2a/c, IV, 4b, 8	Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer, dreigliedriges Treffen.	Ja (NKS NL)	a) Gem E b) kV b) (kV) c) (Nexus)	NKS behandelt Beschwerde bezüglich beider Unternehmen als separate Fälle: a) - <u>Adidas</u> : Einigung und gemeinsame Erklärung der Parteien, dass es trotz prekärer Verhältnisse in der Sportartikelbranche in Indien keine Beweise für Kinderarbeit in der Ballproduktion für Adidas gibt, und dass Unternehmen Zulieferer ermutigt, Arbeitsnormen einzuhalten. NKS hält fest, dass für indischen Zulieferer bisher kein externes Monitoring durchgeführt wurde. Parteien einigen sich auf Notwendigkeit einer externen Überprüfung des Verhaltenskodex des Unternehmens mit Offenlegung der Ergebnisse. Parteien einigen sich auf zukünftigen Informationsaustausch. NKS bietet erneute Vermittlungsrolle an, falls Kommunikation zwischen den Parteien abbrechen sollte. - <u>Handelsunternehmen Kuttinga</u> : NKS lehnt Fall im Rückblick wegen fehlendem 'Investment Nexus' ab. ¹¹⁹
31b	Kuttinga 6/2001 - 12/2002 (NGO)			KAN: GW, Kinder- arbeit				

¹¹⁹ Diese Begründung für die Ablehnung des Falles hinsichtlich des Handelsunternehmens Kuttinga ist nicht in der Abschlusserklärung der niederländischen NKS dokumentiert, da die Erklärung nur Bezug auf Adidas nimmt. Die Ablehnung aufgrund eines fehlenden 'Investment Nexus' findet sich jedoch im Jahresbericht der niederländischen NKS von 2004 und ist auch von OECD Watch dokumentiert (vgl. Ministerie van Economische Zaken 2004f, OECD Watch 2003: 11).

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
32	First Quantum Mining, Glencore Int., Mopani 7/2001 - 2/2002 (NGO)	Das kanadische Unternehmen First Quantum Mining und die schweizerische Firma Glencore Int. erwerben im März 2000 Mehrheitsanteile an der bisherigen staatlichen sambischen Bergbaufirma Mopani. Mopani wird vorgeworfen, bisherigen Pächtern und Siedlern auf dem Bergwerksgelände mit der Vertreibung und Räumung der Gebiete (unter Hinzuziehung der Armee) zu drohen. Mopani weigert sich, mit den betroffenen Gemeinden in einen Kommunikations- und Konsultationsprozess zu treten. Mopani wird vorgeworfen, durch Kupfergewinnung in Minen Giftmüll und weitere Umweltbelastungen zu verursachen.	II V	II, 2, 7 V, 2a/b	Dreigliedriges Treffen in Sambia unter Beteiligung der Gemeindeleitung, der lokalen beschwerde- führenden NGO sowie der betroffenen Bürger. Konsultation der NKS Schweiz.	Nein	b) (kB)	a) NKS trifft keine formelle Entscheidung über Firmenverhalten, da einige Verstöße gegen die Leitsätze durch das Unternehmen bisher nur angedroht wurden, aber noch nicht stattgefunden haben. b) Mopani tritt in Dialog mit den lokalen Stakeholdern, um Bestandsaufnahme der minenspezifischen Probleme vorzunehmen, sowie Lösungs- möglichkeiten zu diskutieren. Einigung der Parteien über einen Sozialplan, der die negativen Auswirkungen der Umsiedlungspläne niedrig halten soll. Unternehmen reserviert als kurzfristige Maßnahme 12 000 Hektar Land für saisonbedingte Nutzung durch Kleinbauern. Die endgültige Entscheidung der Siedlungsfrage wird um ein Jahr verschoben, bis dahin sollen Verträglichkeitsprüfungen durchgeführt werden. Nach Abschluss des NKS-Verfahrens gründet sich ein 'Land Task Force Committee', in dem Mopani, Regierung und lokale NGO zusammenarbeiten, um Lösungen bezüglich der Landfrage und der Bergbauproblematik zu finden.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
33	Total/FinaElf 4/2002 - 5/2005 (NGO)	Total/FinaElf importiert Rohöl über russische Zulieferer in Westsibirien. Unternehmen werden inakzeptable Produktionsbedingungen vorgeworfen, u.a. massive Umweltschäden sowie Gesundheitsgefährdung (u.a. durch Leckagen der Pipelines). Verletzung russischer und deutscher Umweltgesetze.	II V	II, 2, 10 V, Ein- leitung V, 2	Obwohl der Fall laut Interpretation der NKS nicht unter die Leitsätze fällt, wird dreigliedriges Treffen in Deutschland und Russland außerhalb des Vermittlungsrahmens organisiert.	Nein	b) (kV) c) (Nexus)	a) NKS interpretiert Beziehung zwischen Total/FinaElf und russischen Zulieferern als Handel und lehnt Fall nach erster Evaluierung wegen fehlendem 'Investment Nexus' ab. b) Unternehmen führt 'Clean up'- Pilotprojekt zum mikrobiellen Abbau von Rohöl auf einer Fläche von 0,1 Hektar Land durch.
34a 34b	- Euzkadi, Continental 5/2002 - 1/2005 (NGO) - Euzkadi, Continental 6/2002 - 1/2005 (GW)	Vorwürfe an mexikanische Tochterfirma (Euzkadi) des deutschen Unternehmens Continental: Verstoß gegen mexikanische Gesetze wegen illegitimer Schließung der Fabrik, Verstoß gegen Vereinigungsfreiheit. Schließung des Werkes ohne vorherige Konsultation der Beschäftigten. Verletzung der Menschenrechte der von der Geschäftstätigkeit betroffenen Personen.	IV II	II, 2 IV, 1a IV, 6 IV, 7 KAN: GW	- <u>NKS BRD</u> : Obwohl nicht zuständig, dreigliedriges Treffen in Deutschland organisiert, u.a. mit Vertretern der mexikanischen Gewerkschaft. - <u>NKS Mexiko</u> : Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer.	Nein	-	a) <u>NKS BRD</u> : Fall nach erster Evaluierung wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates abgelehnt und an Mexiko weitergeleitet. NKS bietet Unterstützung zur Lösung des Falles an. b) <u>NKS Mexiko</u> : Fall wird in erster Linie durch paralleles Gerichtsverfahren inhaltlich entschieden. Parteien einigen sich außergerichtlich auf die Wiedereröffnung des Werkes und die Zahlung der ausstehenden Löhne in Form einer Unternehmensbeteiligung.

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
35	Marine Harvest, Nutreco 8/2002 - 10/2003 (NGO)	Marine Harvest (Tochtergesellschaft der niederländischen Firma Nutreco) betreibt Aquakulturen zur Fischzucht. Unternehmen wird Verletzung des Rechts auf Vereinigungsfreiheit und von Tarifverhandlungsrechten vorgeworfen. Mangelnde Offenlegung von Basisinformationen (z.B. genaue Lage der Fischzuchtgründe) und Verletzung chilenischer Gesetze durch Nichtbeachtung einer Schutzzone im Pazifik. Verletzung der Umwelt- grundsätze, insbesondere des Vorsorgeprinzips hinsichtlich Umwelt- und Gesundheitsschäden und den Bestimmungen zur Umweltverträglichkeits- prüfung. Geschäftstätigkeit wirkt sich schädlich auf andere Industriezweige (z.B.	II III IV V	II, 7, 10 III, 3 IV, 1a, 2b V, 2a, 3, 4	- <u>NKS Chile</u> unternimmt eigene Recherche zur Sachverhaltserfassung: Besuch des Firmengeländes vor Ort, Interviews mit Gewerkschaftlern, Anforderung von Information bei Regierungsbehörden und den Parteien. Dreigliedriges Treffen. Konsultation der norwegischen und niederländischen NKS. - <u>NKS Niederlande</u> tritt als Vermittler zwischen niederländischem Beschwerdeführer und chilenischer NKS auf.	Ja (NKS Chile)	a) Uni E b) kVE	a) NKS Niederlande: Fall nach erster Evaluierung wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates abgelehnt und an Chile weitergeleitet. a) <u>NKS Chile</u> kommt zum Schluss, dass Unternehmen nationales Recht bezüglich der Schutzzone nicht verletzt hat, und dass Vorwürfe bezüglich des Umweltkapitels nicht haltbar sind. NKS erklärt, dass die Vorwürfe des Beschwerdeführers hinsichtlich der vom Unternehmen verursachten Umweltschäden zu unpräzise sind. NKS bestätigt Pflicht des Unternehmens zur Offenlegung von Informationen (III, 3) und zur Beachtung der Tarifverhandlungsrechte und empfiehlt Unternehmen, das Verhältnis zu den Gewerkschaften zu konsolidieren. NKS stellt fest, dass einige Zulieferbetriebe in der Branche des Unternehmens die Arbeitsrechte nicht immer einhalten und empfiehlt, dass Firma die Beachtung der Arbeitsrechte in Lieferverträge aufnimmt und

		<p>traditionelle Fischerei) aus. Unternehmen wird vorgeworfen, Zulieferfirmen unzureichend zu ermutigen, die Leitsätze einzuhalten.</p>					<p>entsprechende Sanktionspolitik bei Nichteinhaltung entwickelt. NKS empfiehlt Initiierung eines Runden Tisches zum Thema Fischzucht in Aquakulturen unter Beteiligung des Unternehmens, relevanter NGOs und der Regierungsbehörden.</p> <p>b) Einigung zwischen GW und Unternehmen auf neuen Tarifvertrag im Dezember 2002. Unternehmen gibt geographische Lage aller firmeneigenen Fischzuchtgründe an. Seit Juni 2004 tagt der von der NKS vorgeschlagene Runde Tisch mit folgenden Ergebnissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einigung der Parteien bezüglich Lage der Fischzuchtgründe, - Unternehmen verabschiedet neue Richtlinien für Zulieferbetriebe, - Unternehmen beginnt mit der Durchführung von firmeninternen Studien zur Umweltverträglichkeit der Fischzucht.
--	--	---	--	--	--	--	--

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
36	Adidas 9/2002 - 5/2004 (NGO)	Adidas bezieht Ware von indonesischen Zulieferfirmen PT Panarub und PT Nikomas Gemilang (Pou Chen Indonesia PCI). Beschwerde bezieht sich auf Arbeitsrechts- verletzungen in diesen Textilfabriken: Verletzung des Rechts auf Vereinigungsfreiheit und von Tarifverhandlungsrechten, Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf (z.B. Bedrohungen, Entlassungen und willkürliche Versetzungen von Gewerkschaftlern, Diskriminierung von Frauen), mangelnde Vorkehrungen zu Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, Zahlung von zu niedrigen Löhnen und Zwang zu Überstunden. Verletzung von indonesischen Gesetzen durch	II IV	II, 1, 6, 7 II, 10 IV, 1a, 1d IV, 2a/b IV, 4b, 8	NKS BRD: Dreigliedriges Treffen. KAN: GW, Diskrimi- nierung	Ja (NKS BRD)	a) Uni EN b) kB	a) - <u>NKS Österreich</u> : Fall nach erster Evaluierung wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates abgelehnt und 11/2002 an Deutschland weitergeleitet. - <u>NKS Deutschland</u> : Keine Einigung zwischen Beschwerdeführer und Unternehmen über vorliegenden Sachverhalt und Handlungsoptionen. Zwischen den Parteien bestehen unterschiedliche Auffassungen über die Faktenlage, die im Vermittlungsprozess keiner Lösung zugeführt werden konnten. NKS nennt als wesentlichen Grund hierfür, dass erforderliche Informationen für eine eindeutige Bewertung und Zuordnung der Sachlage nicht ermittelt werden konnten. Parteien vereinbaren zukünftige Kommunikation zum Thema.

	Verweigerung des gesetzlichen Jahresurlaubs. Unternehmen wird vorgeworfen, Zulieferer unzureichend zu ermutigen, die Leitsätze einzuhalten.						
--	---	--	--	--	--	--	--

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
37	Nike 9/2002 - 5/2004 (NGO)	Nike bezieht Ware von indonesischen Zulieferfirmen PT Panarub und PT Nikomas Gemilang (Pou Chen Indonesia PCI). Beschwerde bezieht sich auf Arbeitsrechts- verletzungen in diesen Textilfabriken: Verletzung des Rechts auf Vereinigungsfreiheit und von Tarifverhandlungsrechten, Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf (z.B. Bedrohungen, Entlassungen und willkürliche Versetzungen von Gewerkschaftlern, Diskriminierung von Frauen), mangelnde Vorkehrungen zu Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, Zahlung von zu niedrigen Löhnen und Zwang zu Überstunden. Verletzung von indonesischen Gesetzen durch	II IV	II, 1, 6, 7 II, 10 IV, 1a, 1d IV, 2a/b IV, 4b, 8	- KAN: GW, Diskrimi- nierung	Nein	-	a) - <u>NKS Österreich</u> : Fall nach erster Evaluierung wegen Zuständigkeit eines anderen Teilnehmerstaates abgelehnt und 11/2002 an USA weitergeleitet. - <u>NKS USA</u> schließt erste Evaluierung mit dem Ergebnis, dass Fall in anderen Foren (u.a. Gerichtsverfahren, Gespräche zwischen Beschwerdeführer und Nike) effektiv behandelt wird. NKS untersucht Fall deshalb nicht weiter.

	Verweigerung des gesetzlichen Jahresurlaubs. Unternehmen wird vorgeworfen, Zulieferer unzureichend zu ermutigen, die Leitsätze einzuhalten.						
--	---	--	--	--	--	--	--

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
38	First Quantum Minerals 12/2002 - 10/2004 (NGO)	Illegale Ausbeutung von Bodenschätzen, Finanzierung einer Kriegsökonomie. UN-Panel nannte Firma im Zwischenbericht als die Leitsätze verletzendes Unternehmen.	VI	UN- Panel	k.A.	Nein	-	a) Fall abgeschlossen, Verweis auf Abschlussbericht des UN-Panels. b) Unternehmen wird im Abschlussbericht des Panels als 'gelöster Fall' (Kategorie I) eingestuft.
39	Sandvik, Atlas Copco 2/2003 - 6/2003 (NGO)	Schwedische Firmen Sandvik und Atlas Copco unterhalten Geschäftsbeziehungen zu den lokalen Minenfirmen Ashanti Goldfields und Ghana Australian Goldfields, indem sie Dienstleistungen erbringen und technische Ausstattung für den Bergbau liefern. Sandvik entsendet eigenes Personal nach Ghana. Vorwürfe: Mangelnde Offenlegung von Informationen bezüglich Umwelt- und Sozialstandards, Verletzung der Umweltgrundsätze (u.a. Einleitung von gefährlichen Chemikalien in Flüsse und Böden,	II III V	II, 1, 2 II, 10 III, 2 V, 1a-c V, 2a/b V, 5, 6, 8	NKS unternimmt eigene Recherche zur Sachverhaltserfassung: Anforderung von Information bei schwedischer Botschaft in Nigeria, ghanaischer NGO, beim gewerkschaftlichen Vertreter in der NKS und bei den Firmen. Mitglieder der NKS sowie der schwedischen Unternehmen reisen für Nachforschungen nach Ghana. Separates Treffen mit Unternehmen, separates Treffen mit Beschwerdeführer,	Ja (NKS Schwe- den)	a) Uni E b) kVE	a) NKS stellt fest, dass es zwar ökologische und soziale Probleme in Zusammenhang mit dem Bergbau in Ghana gibt, dass die Rolle der beiden schwedischen Firmen dabei jedoch begrenzt ist. NKS kommt zum Schluss, dass das Verhalten der beiden schwedischen Firmen in Einklang mit den Leitsätzen stand. NKS stellt allerdings fest, dass das entsandte Firmenpersonal vor Ort keine ausreichenden Kenntnisse über die Leitsätze und der ihnen daraus erwachsenen Verantwortung hatte. NKS äußert Empfehlung an Firmen, die Leitsätze intern und extern bekannt zu machen. NKS macht keine Aussage bezüglich der Interpretation der Verantwortung der Unternehmen für ihre Geschäftspartner.

		<p>Gesundheitsgefährdung). Verletzung der Menschenrechte der von der Geschäftstätigkeit betroffenen Personen (u.a. Zwangsräumungen und Zerstörung lokaler Dörfer, Zahlung von unangemessenen Entschädigungen bei Enteignung, willkürliche Verhaftungen, Folter und Tötungen durch firmeneigenes Sicherheitspersonal). Unternehmen wird vorgeworfen, Zulieferfirmen unzureichend zu ermutigen, die Leitsätze einzuhalten.</p>		<p>dreigliedriges Treffen. Initiierung eines Dialogs zwischen den lokalen Minenfirmen und der lokalen NGO (NGO fungierte im Rahmen der Eingabe nicht als Beschwerdeführer, die Klage wurde von zwei schwedischen NGOs bei der schwedischen NKS eingebracht).</p>			<p>b) Lokale Minenfirmen treten mit lokaler NGO in Dialog.</p>
--	--	--	--	--	--	--	--

Nr.	Betroffene(s) Unternehmen, Zeitrahmen, Beschwerde- führer	Beschwerdegegenstand, Vorwürfe	Ka- pitel der Leit- sätze	Beklagte Normen der Leit- sätze	Aktivitäten der NKS	Ab- schluss- erklä- rung der NKS	a) Art der Erklärung b) Inhalt der Erklärung c) Sonstiges	Ergebnis a) Schlussfolgerungen der NKS, ggf. einer oder aller Parteien b) Entwicklungen bezüglich der Geschäftstätigkeit, ggf. bezüglich betroffener Normen
40	Westdeutsche Landesbank 5/2003 - 10/2003 (NGO)	Kreditvergabe an Konsortium OCP Limited zum Bau einer Pipeline in Ecuador. Beschwerdeführer argumentiert, dass Kredite mit einer Laufzeit von fünf und mehr Jahren unter Investitionen fallen. Vorwürfe: Projekt leistet keinen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung, Gesundheitsgefährdung und Verletzung der Menschenrechte der betroffenen indigenen Bevölkerung. Verstöße gegen die Umweltgrundsätze.	II V	II, 1, 2 V, 1-8	k.A.	Nein	b) (kV) c) (Nexus)	a) NKS interpretiert Engagement der Westdeutschen Landesbank als reine Kredit- und Projektfinanzierung, welche für einen investiven Bezug nicht ausreicht. NKS lehnt Fall nach erster Evaluierung wegen fehlendem 'Investment Nexus' ab.

Stand: Januar 2005.

Quelle: Eigene Darstellung.

Anmerkungen zur Tabelle:

1.) Erläuterungen zur Spalte 'Aktivitäten der NKS'

Parteien	Unternehmen und Beschwerdeführer
Dreigliedriges Treffen	Treffen zwischen Unternehmen, Beschwerdeführer (NGO, GW) und Regierung (vertreten durch NKS)

2.) Kodierungen in der Spalte 'Art der Erklärungen, Inhalt der Erklärungen, Sonstiges'

a) Art der Erklärung

Uni E	Unilaterale Erklärung der NKS
Uni EN	Unilaterale Erklärung der NKS bei Nichteinigung der Parteien
Gem E	Gemeinsame Erklärung der Parteien bei Einigung

b) Inhalt der Erklärung

V	Explizite Aussage hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens: Firmenverhalten steht/stand nicht in Einklang mit den Leitsätzen (Verstoß)
VE	Empfehlungen bei festgestelltem Verstoß
kV	Explizite Aussage hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens: Firmenverhalten steht/stand in Einklang mit den Leitsätzen (kein Verstoß)
kVE	Empfehlungen bei Feststellung keines Verstoßes
kB	Keine explizite Bewertung hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens
kBE	Empfehlungen bei keiner expliziten Bewertung hinsichtlich des konkreten Firmenverhaltens

c) Sonstiges

Nexus	Fehlender 'Investment Nexus' wurde als Begründung für Aussage 'kV' oder Ablehnung der Behandlung des Falles herangezogen
()	Angaben in Klammern in dieser Spalte enthalten trotz fehlender offizieller Abschlusserklärung zuordbare Inhalte der Ergebnisse des Vermittlungsverfahrens, welche durch andere Quellen dokumentiert sind

3.) Erläuterungen zur Spalte 'Beklagte Normen der Leitsätze' und Spalte 'Ergebnis'

KAN	Beschwerde bezieht sich auf die Verletzung von Kernarbeitsnormen
GW	Beschwerde bezieht sich auf Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungsrechte
Kinderarbeit	Beschwerde bezieht sich auf Verbot von Kinderarbeit
Zwangarbeit	Beschwerde bezieht sich auf Verbot von Zwangarbeit
Diskriminierung	Beschwerde bezieht sich auf Verbot von Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf
UN-Panel	Unternehmen wurde im Zwischenbericht des UN-Panels zur Demokratischen Republik Kongo vom Oktober 2002 als die Leitsätze verletzend genannt. Das Gremium veröffentlichte im Oktober 2003 einen Abschlussbericht, der die vormals zitierten 85 Unternehmen in insgesamt fünf Kategorien einteilte. 42 Firmen wurden im abschließenden Bericht als 'gelöste Fälle' (Kategorie I) deklariert, andere Unternehmensfälle galten als 'vorläufig gelöst' (Kategorie II). Die Kategorien drei und vier umfassten Fälle, die 'zur weitreichenderen Untersuchung an NKS' (III) oder 'zur weitreichenderen Untersuchung an Regierungen' (IV) weitergeleitet wurden. Die fünfte Kategorie umfasste Unternehmen, die 'keine Reaktion' (V) auf die Vorwürfe des Panels gezeigt hatten. Auf diese Einordnung in Kategorien wird in der Spalte 'Ergebnis' in den relevanten Fällen Bezug genommen

Quellen:

APPG 2005; Blanpain/Colucci 2004; CCC 2004; Chahoud 2005; Connor 2002; Crane 2003; Deutsche Nationale Kontaktstelle 2004; Evans 2003; Feeney 2002; Feeney 2005; Friends of the Earth Netherlands 2002; Friends of the Earth Netherlands/BUND/Germanwatch 2003; Gaag 2004a, 2004b; Germanwatch 2005; Gordon 2002; Greenpeace 2003, 2004; Guery 2002; Hamm 2004, 2005; Heydenreich 2004a, 2004b, 2005a, 2005c; Human Rights Watch 2005; ITBLAV 2001, 2002, 2004; ICFTU 2005; Kearney 2002a, 2002b; Ministerie van Economische Zaken 2002a, 2002b, 2004a, 2004b, 2004c, 2004d, 2004e, 2004f; Mücke 2005; National Contact Point Canada 2002; National Contact Point of Chile 2003, 2004; Nilsson 2005a, 2005b; OECD 2001a, 2001b, 2002a, 2002b, 2003a, 2003b, 2004a, 2004b; OECD Watch 2003, 2004a, 2004b, 2004c, 2004d, 2005a, 2005b, 2005c, 2005d; Österreichischer Nationaler Kontaktpunkt 2003; Owusu-Koranteng 2005; Oxfam Netherlands/Netherlands Institute for Southern Africa 2004; Point de Contact National Belge 2001; Point de Contact National Français 2001a, 2001b, 2002, 2003a, 2003b; Ponto de Contato Nacional Brasil 2003; RAID 2004; Raynor 2002; Smith 2003; Sullivan/Mackenzie 2003; Swedish National Contact Point 2003; Swiss National Contact Point 2003; TUAC 2002, 2003, 2005a, 2005b; TUAC et al. 2004; Ward 2003.

A.3 Tabelle III: Strukturen der Nationalen Kontaktstellen in den Teilnehmerstaaten

Nr.	Teilnehmerstaat	Struktur der Nationalen Kontaktstelle
1	Argentinien	Einzelnes Ministerium
2	Australien	Einzelnes Ministerium
3	Belgien	Dreigliedrig, Regierungsseite interministeriell
4	Brasilien	Einzelnes Ministerium
5	Chile	Viergliedrig, Regierungsseite k.A.
6	Dänemark	Dreigliedrig, Regierungsseite interministeriell
7	Deutschland	Einzelnes Ministerium
8	Estland	Dreigliedrig, Regierungsseite interministeriell
9	Finnland	Viergliedrig, Regierungsseite interministeriell
10	Frankreich	Dreigliedrig, Regierungsseite interministeriell
11	Griechenland	Einzelnes Ministerium
12	Irland	Einzelnes Ministerium
13	Island	Interministeriell
14	Israel	Einzelnes Ministerium
15	Italien	Einzelnes Ministerium
16	Japan	Interministeriell
17	Kanada	Interministeriell
18	Lettland	Dreigliedrig, Regierungsseite interministeriell
19	Litauen	Dreigliedrig, Regierungsseite k.A.
20	Luxemburg	Dreigliedrig, Regierungsseite k.A.
21	Mexiko	Einzelnes Ministerium
22	Neuseeland	Einzelnes Ministerium
23	Niederlande	Interministeriell
24	Norwegen	Dreigliedrig, Regierungsseite interministeriell
25	Österreich	Einzelnes Ministerium
26	Polen	Einzelnes Ministerium
27	Portugal	Einzelnes Ministerium
28	Rumänien	Interministeriell
29	Schweden	Dreigliedrig, Regierungsseite interministeriell
30	Schweiz	Einzelnes Ministerium
31	Slowakische Republik	Einzelnes Ministerium
32	Slowenien	Einzelnes Ministerium
33.	Spanien	Einzelnes Ministerium
34	Südkorea	Interministeriell
35	Tschechische Republik	Einzelnes Ministerium
36	Türkei	Einzelnes Ministerium
37	Ungarn	Interministeriell
38	Vereinigte Staaten von Amerika	Einzelnes Ministerium
39	Vereinigtes Königreich	Einzelnes Ministerium

Quelle: Eigene Darstellung. Vgl. OECD 2004a: 24ff.

A.4 Tabelle IV: Bezug zu internationalen Standards in den Leitsätzen

Abschnitt der Leitsätze	Genannte internationale Standards und Initiativen
Einführungstext	<ul style="list-style-type: none"> • Allgemeine Erklärung der Menschenrechte; • ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit; • Rio-Erklärung über Umwelt und Entwicklung/Agenda 21; • Kopenhagener Erklärung über die Sozialentwicklung; • OECD-Übereinkommen über die Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr; • OECD-Grundsätze der Corporate Governance; • OECD-Leitsätze für Verbraucherschutz; • OECD-Verrechnungspreisgrundsätze für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen
Begriffe und Grundsätze (I)	-
Erläuterungen zu den Allgemeinen Grundsätzen (II)	<ul style="list-style-type: none"> • Allgemeine Erklärung der Menschenrechte; • OECD-Grundsätze der Corporate Governance
Erläuterungen zur Offenlegung von Informationen (III)	<ul style="list-style-type: none"> • OECD-Grundsätze der Corporate Governance; • Global Reporting Initiative
Erläuterungen zu Beschäftigung und Beziehungen zwischen den Sozialpartnern (IV)	<ul style="list-style-type: none"> • ILO-Erklärung über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit; • ILO-Übereinkommen Nr. 182, 138, 29, 105, 111; • ILO-Empfehlungen Nr. 94, 146; • ILO-Dreigliedrige Grundsatzzerklärung über Multinationale Unternehmen und Sozialpolitik
Erläuterungen zu Umwelt (V)	<ul style="list-style-type: none"> • Rio-Erklärung über Umwelt und Entwicklung/Agenda 21; • ISO-Standard für Umweltmanagementsysteme; • Aarhus-Übereinkommen über den Zugang zu Informationen, die Öffentlichkeitsbeteiligung an Entscheidungsverfahren und den Zugang zu Gerichten in Umweltangelegenheiten
Erläuterungen zur Bekämpfung der Korruption (VI)	<ul style="list-style-type: none"> • OECD-Übereinkommen über die Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger im internationalen Geschäftsverkehr; • OECD-Empfehlungen über die Bekämpfung der Bestechung im internationalen Geschäftsverkehr; • OECD-Empfehlung über die steuerliche Absetzbarkeit von Bestechungsgeldern an ausländische Amtsträger

Abschnitt der Leitsätze	Genannte internationale Standards und Initiativen
Erläuterungen zu Verbraucherinteressen (VII)	<ul style="list-style-type: none"> • UN-Richtlinien zum Verbraucherschutz; • OECD-Leitsätze für Verbraucherschutz; • OECD-Leitlinien für den Schutz des Persönlichkeitsbereichs und den grenzüberschreitenden Verkehr personenbezogener Daten
Wissenschaft und Technologie (VIII)	-
Erläuterungen zu Wettbewerb (IX)	<ul style="list-style-type: none"> • Empfehlung des Rats der OECD über wirksame Maßnahmen gegen schädliche Kartelle; • Empfehlung des Rats der OECD über die Zusammenarbeit der Mitgliedstaaten im Hinblick auf wettbewerbswidrige, den internationalen Handel beeinträchtigende Praktiken
Erläuterungen zu Besteuerung (X)	<ul style="list-style-type: none"> • OECD-Verrechnungspreisgrundsätze für multinationale Unternehmen und Steuerverwaltungen; • Empfehlung des Rats der OECD über die Festsetzung von Verrechnungspreisen zwischen verbundenen Unternehmen

Quelle: Eigene Darstellung. Vgl. Freeman 2003: 46f; *Erläuterungen zu den Leitsätzen*, Ziffer 1-64.

Autorin

Britta Utz, Dipl. Pol., Studium der Politikwissenschaft (Nebenfach Kulturwissenschaft) an der Universität Bremen, derzeit Teilnehmerin des 42. Postgraduierten-Ausbildungsganges im Deutschen Institut für Entwicklungspolitik (DIE), Bonn. Kontakt: Britta.Utz@gmx.de

artec-paper
im Zeitraum Oktober 2002 – Juli 2006

Roland Bogun

Umwelt- und Risikobewusstsein als Voraussetzung für Verhaltensänderungen in Richtung Nachhaltigkeit, 40 S.

artec-paper Nr. 133, Juni 2006

Bernd Jastorff, Georg Müller-Christ, Bastian Behrens, Doris Sövegjarto-Wigbers
EMAS an Hochschulen. Ökologische und technologische Innovationen durch anspruchsvolles Umweltmanagement, 113 S.

artec-paper Nr. 132, Mai 2006

Georg Müller-Christ

Frames, Nachhaltigkeit und Wandel der Managementtationalitäten, 70 S.

artec-paper Nr. 131, März 2006

Hans Dieter Hellige

Walther Rathenaus naturwissenschaftliches Studium: Verlauf, Resultate und Bedeutung für sein Nachhaltigkeitsdenken, 51 S.

artec-paper Nr. 130, November 2005

Hellmuth Lange

Klimawandel und präventives Risiko- und Küstenschutzmanagement an der deutschen Nordseeküste (KRIM) – Teilprojekt IV - Politisch-administrative Steuerungsprozesse (PAS), 155 S.

artec-paper Nr. 129, November 2005

Hellmuth Lange

Intern@work. Interessenregulierung in der New Economy, 210 S.

artec-paper Nr. 128, Oktober 2005

Hellmuth Lange

Retrospektive Analyse größerer Planverfahren in der Küstenzone unter der Perspektive „IKZM-Tauglichkeit“, 121 S.

artec-paper Nr. 127, September 2005

Martina Schäfer

The contribution of a regional Industrial sector toward quality of life and sustainable development: Indicators and Preliminary Results, 30 S.

artec-paper Nr. 126, September 2005

Guido Becke

Überlebensfähigkeit durch radikalen Unternehmenswandel – Balanceakt zwischen Veränderungsdynamik und reproduktiver Stabilität, 47 S.

artec-paper Nr. 125, September 2005

Ulrich Dolata

Soziotechnischer Wandel, Nachhaltigkeit und politische Gestaltungsfähigkeit, 31 S.

artec-paper Nr. 124, September 2005

Georg Müller-Christ, Bastian Behrens, Brigitte Nagler
Best-Practice, Kommunikation und Effizienzfalle: Ein Problemaufriss der Transferschwierigkeiten von Umweltmanagementsystemen in die Praxis, 90 S.
artec-paper Nr. 123, Mai 2005

Hellmuth Lange
Lebensstile. Der sanfte Weg zu mehr Nachhaltigkeit?, 17 S.
artec-paper Nr. 122, Mai 2005

Eva Senghaas-Knobloch, Guido Becke
Forschung in Aktion - Betriebliche Veränderungen im Dialog, 81 S.
artec-paper Nr. 121, November 2004

Lucia A. Reisch
Nachhaltiger Konsum: Aufgabe der „Neuen Verbraucherpolitik?“, 15 S.
artec-paper Nr. 120, November 2004

Hellmuth Lange
Rapid Change in Agricultural Policies. The BSE-Crisis in Germany (2000-2001), 21 S.
artec-paper Nr. 119, Oktober 2004

Carsten Rachuy, Tobias Warden
Probleme und Chancen der Benutzerschnittstellen bei Wearable Computern, 25 S.
artec-paper Nr. 118, Oktober 2004

Guido Becke
German Works Councils under Pressure. Institutional Learning as a Pathway to Enhance Their Capacities of Action, 66 S.
artec-paper Nr. 117, September 2004

Guido Becke
Indirect Regulation: A Remedy to Cure the Defects of European Environmental Policy? – The EMAS-Regulation, 57 S.
artec-paper Nr. 116, September 2004

Wilhelm Bruns
Hyper-Bonds – Applications and Challenges, 16 S.
artec-paper Nr. 115, Juli 2004
auch als pdf erhältlich
Yong-ho Yoo
Bi-directional Mixed Reality Electric Circuit - Virtual Equivalence, 10 S.
artec-paper Nr. 114, Juli 2004

Eva Senghaas-Knobloch
Global Economic Structures and „Global Governance“ in Labour Regulation Policy, 24 S.
artec-paper Nr. 113, Juli 2004

William T. Markham
Überleben in schwierigen Zeiten. Deutsche Umweltorganisationen im 20. Jahrhundert, 15. S
artec-paper Nr. 112, Juni 2004

Jörg Richard, Wilhelm Bruns
Mensch und Maschine im Spielraum.
Technische Praxis und ästhetische Erfahrung, 24 S.
artec-paper Nr. 111, April 2004

Ulrich Dolata
Unfassbare Technologien, internationale Innovationsverläufe und ausdifferenzierte Politikregime. Perspektiven nationaler Technologie- und Innovationspolitiken, 35 S.
artec-paper Nr. 110, März 2004

Roland Bogun
“Umweltsünder“ oder “Vorreiter“? Über Bewertungs- und Motivationsprobleme im Umweltmanagement an Hochschulen, 38 S.
artec-paper Nr. 109, Februar 2004

Hans Dieter Hellige
Zur Genese des informatischen Programmegriffs: Begriffsbildung, metaphorische Prozesse, Leitbilder und professionelle Kulturen, 30 S.
artec-paper Nr. 108, Dezember 2003

Hans Dieter Hellige
Die Geschichte des Internet als Lernprozess, 24 S.
artec-paper Nr. 107, November 2003
auch als pdf erhältlich

Eva Senghaas-Knobloch
Globale Wirtschaftsstrukturen und "Global Governance" im Politikfeld Arbeit - Auftrag und Möglichkeiten der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO), 25 S.
artec-paper Nr. 106, November 2003

Guido Becke (Universität Bremen, artec), Brigitte Nagler (Universität Bremen, artec),
Walter Punke (KDA, Stade), Eva Senghaas-Knobloch (Universität Bremen, artec),
Gerhard Wegner (KDA, Hannover)
Balanceakt Begeisterung - mit Leib und Seele in der Arbeitswelt, 14 S.
artec-paper Nr. 105, November 2003

Hellmuth Lange, Julia Blinde (artec), Stefanie Böge (artec), Hiltrud Burwitz (ZWE),
Günter Warsewa (ZWE)
"Informieren – Anbieten – Verordnen. Wege zu nachhaltigen Konsummustern zwischen Konflikt und Konsens", 159 S.
artec-paper Nr. 104, November 2003

Eva Senghaas-Knobloch
Interdependenz, Konkurrenz und Sozialstandards. Probleme und Strategien bei der internationalen Normendurchsetzung, 26 S.
artec-paper Nr. 103, Januar 2003

F. Wilhelm Bruns, Hauke Ernst, Martin Faust, Paulo Gata Amaral, Hermann Gathmann, Sven Grund, Ian Hadfield, Jürgen Huyer, Ulrich Karras, Rainer Pundt, Kai Schmudlach

Distributed Real and Virtual Learning Environment for Mechatronics and Tele-service. Abschlussbericht zum EU-Forschungsprojekt DERIVE, 50 S.
artec-paper Nr. 102, Dezember 2002

Khaled Abdelrahimsai-Pjau, Vahit Bilmez, Denis Böhme, Frank Euhus, Marcus Fährer, Torsten Fröhling, Thomas Gnewuch, Mathias Liebert, Daniel Mutis, Jörn Raffel, Ersin Ürer, Oliver Weickmann

Theater der Maschinen: Ein studentisches Projekt, 140 S.
artec-paper Nr. 101, November 2002

Forschungszentrum Arbeit-Umwelt-Technik (artec) (Hg.)
Kooperation. Eine fach- und professionsübergreifende Gestaltungsaufgabe. Tätigkeitsbericht für den Berichtszeitraum 2000 – 2002, 170 S.
artec-paper Nr. 100, November 2002

Hans Dieter Hellige
Wissenschaftsgenese und Wissenschaftskonzepte der informatischen Disziplin Computerarchitektur: Modelle der Artefaktstruktur, des Designraums und der Designkonflikte, Bericht des Theorieprojektes, 132 S.
artec-paper Nr. 99, November 2002

Forschungszentrum Arbeit-Umwelt-Technik (artec) (Hg.), Redaktion Brigitte Nagler
Gute Arbeit? Gute Umwelt? Gute Technik? Symposium anlässlich des 12-jährigen Bestehens des Forschungszentrums Arbeit-Umwelt-Technik (artec) am 11. und 12. Oktober 2001, Universität Bremen, Dokumentation der Beiträge, 116 S.
artec-paper Nr. 98, Oktober 2002

Weitere „artec-paper“ sind unter www.artec.uni-bremen.de/paper/paper.php zu finden.