

Menschenrechte als private Legitimitätspolitik

Politische Autorität und völkerrechtliche Rechtfertigung von Unternehmenspraktiken

Der Beitrag argumentiert, dass die Herausbildung einer eigenständigen Unternehmensverantwortung im internationalen Menschenrechtssystem legitimitätspolitisch ambivalent ist: Während sie mit der Notwendigkeit menschenrechtsbasierter Steuerung der Globalisierung begründet wird, weist die Praxis in Richtung einer zunehmenden Vereinnahmung von Menschenrechten im Sinne unternehmerischer Handlungslogiken und damit verbundene Möglichkeiten, Praktiken und Institutionen der Profitgenerierung neue Grundlagen der Rechtfertigung zu verleihen. Der Beitrag rekonstruiert diesen Wandel anhand von drei neuen Arenen der inter- und transnationalen Legitimitätspolitik im Namen der Menschenrechte: 1.) die normative Ebene der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte; 2.) die praktische Ebene unternehmerischer Governance und 3.) die epistemische Ebene der Wissensproduktion über Menschenrechte im Unternehmenskontext. In den drei Arenen werden völkerrechtliche Normen in unternehmerische Handlungslogiken übersetzt. Sie liefern zwar inhaltlich neue Legitimitätsansprüche und eröffnen neue Deutungskämpfe, orientieren sich in ihrer dominanten Form aber bisher primär an der politischen Ökonomie des Marktes und des transnationalen Managements und fungieren damit als Legitimitäts- und Autoritätsressource für Unternehmen.

1. Einleitung*

Massive Menschenrechtsverletzungen im Zusammenhang mit globalen Unternehmensaktivitäten sind nicht neu. Aber sie sind in den letzten zwei Jahrzehnten zunehmend Gegenstand internationaler politischer Diskussionen und institutioneller Reformen geworden. Wirtschaftsunternehmen sind stärker auf die Agenda des völkerrechtlichen Menschenrechtssystems gerückt. Sie sind heute einflussreichere Akteure innerhalb dieses Systems als noch vor 30 Jahren. Einerseits waren transnationale Unternehmen vor allem seit Beginn der 1990er Jahre verstärkt Gegenstand von Diskussionen über die Notwendigkeit einer Anpassung des völkerrechtlichen Menschenrechtssystems an die fortschreitende Globalisierung, wie vor allem die Debatte um die sogenannten UN-Normen bis 2003 zeigte. Andererseits sind sie mit der darauf folgenden Pragmatik internationaler *Soft Law*-Ansätze – insbesondere den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte von 2011 – zu einem stärker

* Für hilfreiche Kommentare danke ich herzlich den TeilnehmerInnen des Panels „Die Legitimität und Autorität nichtstaatlicher Akteure im Menschenrecht“ auf der Offenen IB-Sektionstagung in Bremen 2017, insbesondere Janne Mende und Helmut Breitmeier, sowie den anonymen GutachterInnen.

integrierten, aber auch handlungsmächtigen Akteur im Menschenrechtssystem geworden. Menschenrechte, so die Kernhypothese meines Beitrags, werden im Zuge dieser Entwicklung auch zunehmend Kernbestandteil einer privaten Legitimitätspolitik transnationaler Unternehmen und tragen damit zu deren politischer Autorität bei.

Einigen mag diese Behauptung zunächst kontraintuitiv erscheinen, da der derzeitige Diskurs um „Wirtschaft und Menschenrechte“ vor allem die stärkere Verantwortung von Unternehmen betont und damit doch Unternehmenshandeln zugunsten der Beachtung grundlegender Rechte einzuhegen oder zumindest durch Anreize und Konditionen zu steuern versucht. Dass dies an vielen Stellen bereits zu einem gewissen Grad gelingt und die Regulierung von Unternehmen Bestandteil vielfältiger politischer Auseinandersetzungen und Deutungskämpfe ist, wird in diesem Beitrag nicht in Abrede gestellt. Durchaus stehen gerade große transnationale Unternehmen heute viel stärker unter dem Druck, eine eigene Menschenrechtsstrategie nach internationalen Standards zu entwickeln. Transnationalen Konzernen könnte es auf diesem Pfad aber zunehmend besser gelingen, ihr profitorientiertes Handeln trotz weiter bestehender Konflikte mit internationalen Menschenrechten gegenüber gesellschaftlicher Kritik zu rechtfertigen und gegenüber stärker einschränkenden staatlichen und internationalen Regulierungsversuchen zu behaupten.

Andere mögen diese Behauptung gar nicht in Abrede stellen, ihr jedoch ihre Originalität absprechen: Dass Unternehmen durch freiwillige Übernahme zumindest auch ihr eigenes Handeln öffentlich legitimieren wollen und ihnen hierfür durch *Soft Law*-Ansätze politische Räume gelassen werden, ist schließlich nicht neu. Diese Feststellung treibt jahrzehntelange Kritik an *Corporate Social Responsibility* (CSR)-Diskursen und damit verbundene Vorwürfe des *Green*- und *Blue-Washing* durch Unternehmen an. Auch die UN-Leitprinzipien stehen seit Beginn ihrer allmählichen Konturierung im Rahmen des ersten Mandats des UN-Sonderbeauftragten für Wirtschaft und Menschenrechte seit 2003 unter der Kritik einer zu unternehmensfreundlichen Politik. Allerdings will dieser Beitrag der bekannten Kritik eine neue Facette hinzufügen, die aus einem vermeintlichen Steuerungs- bzw. Implementierungsproblem ein genuin politikwissenschaftliches macht. Der derzeitige Pfad des Menschenrechtssystems dient nicht etwa einseitig der Legitimierung privater Unternehmen, noch ist er schlicht zu schwach hinsichtlich der rechtlichen Durchsetzung unternehmerischer *Compliance*. Vielmehr hat sich der Raum der Auseinandersetzungen über ebenjene menschenrechtliche Regelbefolgung, d.h. die Praktiken ihrer Kontestation und Rechtfertigung selbst, in Richtung der Handlungslogiken von Markt, Profitorientierung und Management verschoben.

Zur Plausibilisierung dieser Hypothese baut der Beitrag auf dem Konzept der Legitimitätspolitik auf, um die Verbindung zwischen den Menschenrechten als völkerrechtlichem System und ihrer Qualität als Ressource für die Macht und Autorität transnationaler Unternehmen aufzuzeigen. Das Konzept beschreibt jene Arenen politischer Auseinandersetzung, in denen die Grundlagen und Kriterien für die Anerkennung politischer Machtausübung verhandelt werden. Legitimität wird hierbei im soziologischen Sinne als eine durch Akteure immer wieder neu zu konkretisierende

und umstrittene Qualität verstanden. Gerade im Hinblick auf transnationale Kontexte weicht dieses Verständnis also ab von den Ansprüchen klassischer politiktheoretischer Definitionen entlang feststehender normativer Kriterien, etwa durch die Konkretisierung von Ansprüchen an Input-, Throughput- und Output-Legitimität. Durch das dynamische Verständnis der Legitimität als relationales politisches, d.h. auch stets umstrittenes, Feld geht es in der Betrachtung vielmehr darum, Räume für Auseinandersetzung und die Rechtfertigung gesellschaftlichen Handelns auszumachen. Es ist damit ein im eigentlichen Sinne *politisches* Verständnis des ständigen Streits um Legitimität und seine enge Verknüpfung mit Machtverhältnissen.

Ausgehend von diesem Konzept macht der Beitrag im Folgenden die somit bereits konkretisierte Hypothese plausibel, indem er – nach einer kurzen geschichtlichen Einordnung des angedeuteten Kurses des Menschenrechtssystems – drei legitimitätspolitische Arenen im Hinblick auf mögliche neu entstandene Handlungsräume für transnationale Unternehmen überprüft: 1. die internationale normative Ebene des Menschenrechtssystems, bei der ich mich vor allem auf die Argumentation für eine menschenrechtliche „Sorgfaltspflicht“ im Rahmen der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte konzentriere; 2. die Ebene der praktischen Umsetzung und damit auch Konkretisierung menschenrechtlicher Normen durch unternehmerische Aktivitäten und Werte, also der Praxis der *Corporate Governance*; 3. die Ebene der politik- und regulierungsrelevanten Wissensproduktion über die menschenrechtlichen Auswirkungen von Unternehmenshandeln. Auf allen drei Ebenen können wir legitimitätspolitische Auseinandersetzungen beobachten. Sie sind also nach wie vor umstritten, haben sich aber vor dem geschichtlichen Hintergrund des modernen internationalen Menschenrechtssystems deutlich in Richtung marktorientierter und managerialistischer Normen und Handlungslogiken verschoben. Sie bieten damit Unternehmen neue Möglichkeiten, profitorientiertes Handeln im Rückgriff auf völkerrechtliche Menschenrechtsnormen zu rechtfertigen.

In der Folge, so das erste Fazit des Beitrags, führt der Kurs der „neuen“ Menschenrechts-Governance auch zu neuen Formen der privaten transnationalen Legitimitätspolitik. Diese erzeugen zwar zum Teil erhöhten Anpassungsdruck, indem sie neue Legitimitätsansprüche an Unternehmen stellen, erfüllen aber zum anderen auch eine Funktion als zusätzliche Ressource für die Generierung politischer Autorität durch private Unternehmen, ohne dass damit gleichzeitig eine Verbesserung der Situation betroffener RechteinhaberInnen einhergehen müsste. In einer weitergehenden Schlussbetrachtung weitet der Beitrag den legitimitätspolitischen Blick für neue Entwicklungen des Menschenrechtssystems. So könnte der aktuelle Kurs durchaus wieder stärker rechtliche Institutionen zur Ausbalancierung der Macht privater Konzerne hervorbringen – aktuelle Diskussionen um „Sorgfaltspflichten-gesetze“ sowie einen verbindlichen völkerrechtlichen Vertrag für Wirtschaft und Menschenrechte weisen in diese Richtung. Andere Entwicklungen, etwa die an Unternehmensinteressen und Unternehmensethik orientierte Gestaltung nationaler Aktionspläne für Wirtschaft und Menschenrechte, weisen eher in die entgegengesetzte Richtung. Hier ermöglicht die legitimitätspolitische Perspektive einen differenzierten Blick, der neben des potenziellen Novums höherer rechtlicher Verbindlichkeit

stärker die Desiderate der aktuellen Diskursverschiebung betont. Während sich die erste Arena des internationalen Menschenrechtssystems in Bezug auf rechtliche Haftungsfragen wandeln könnte, dürften die derzeitigen Entwicklungen in den anderen beiden Arenen (Corporate Governance und Wissensproduktion) auch bei einem verbindlichen Vertrag einflussreiche und rigide Faktoren einer neuen politischen Qualität transnationaler Konzerne im Menschenrechtssystem darstellen.

2. Menschenrechte und Unternehmen als Gegenstand Neuer Governance-Theorie

Bereits seit den 1970er Jahren war immer wieder die politische Handlungsmacht und Regulierbarkeit transnationaler Unternehmen in Bezug auf soziale und ökologische Auswirkungen Bestandteil internationaler Diskussionen, insbesondere im Rahmen der Debatten um eine *New Economic Order*, die im Zeichen politischer und ökonomischer Krisen und der Manifestation internationaler Nord-Süd-Konfrontation standen (Sagafi-Nejad/Dunning 2008: 41). Sie brachten auch neue Kritik an der politischen Macht von Konzernen und Versuche ihrer politischen Einhegung mit sich, die sich institutionell vor allem in der Gründung der *UN Commission on Transnational Corporations* und dem *UN Centre on Transnational Corporations* (UNCTC) im Jahre 1974 zeigte. Während Menschenrechte in dieser Zeit nicht expliziter Bestandteil der Diskussion waren, wurde hier bereits ein internationaler Verhaltenskodex für transnationale Unternehmen vorgeschlagen. Es war allerdings damals die herkömmliche Meinung, dass die Verantwortung für Achtung, Schutz und Gewährleistung von Menschenrechten allein beim Staat liege (vgl. Cragg et al. 2012: 1). Der damals eher konfrontative Kurs der UN-Diskussionen gegenüber transnationalen Unternehmen wandelte sich spätestens mit der Reagan/Thatcher-Ära, in der er sich zunehmend auf Unternehmenskooperation und die damit verbundenen Hoffnungen auf Entwicklung ausrichtete. So wurde auch das UNCTC 1992 aufgelöst.

Zum Ende der 1990er Jahre standen dann die Menschenrechte im Fokus der UN-Debatten um transnationale Unternehmen. Prominent wurden neue Bemühungen zur Regulierung privater Unternehmen vor allem im Jahre 1998, als die damalige *UN Sub-Commission on Prevention of Discrimination and Protection of Minorities* (ab 1999 dann *Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights*) eine Arbeitsgruppe für Menschenrechte und Unternehmen ins Leben rief. Diese legte 2003 die *Draft Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights* (United Nations Economic and Social Council 2003) vor und versuchte damit internationale menschenrechtliche Normen mit teilweise völkerrechtlich bindenden Elementen für private Wirtschaftsakteure zu institutionalisieren (Weissbrodt/Kruger 2003). Da diese sogenannten UN-Normen angesichts des vorherrschenden, auf Unternehmenskooperation ausgerichteten Diskurses mit starkem politischen Gegenwind konfrontiert waren, verabschiedete sich die UN-Kommission von ihrem Kurs im Jahre 2003:

Die UN-Normen wurden als völkerrechtlich nicht-bindend verabschiedet und damit politisch weitgehend begraben (vgl. May 2017).

Der damalige UN-Generalsekretär Kofi Annan ernannte im Anschluss einen Sonderbeauftragten für das Thema „Wirtschaft und Menschenrechte“. John Ruggie übernahm das Mandat und betonte sogleich, dass er die UN-Normen für den falschen Weg halte. Zwar würden sie einige sinnvolle Elemente beinhalten, jedoch durch ihren „dogmatischen Exzess“ jede politische Einigung unmöglich machen und „übertriebene rechtliche Forderungen“ aufstellen (OHCHR 2006: 15). Mit der Präsentation seines politischen Rahmenwerkes „Protect, Respect, Remedy“ im Jahre 2008 wurde der bis dahin angedeutete Kurswechsel institutionell manifestiert (OHCHR 2008). Es enthält neben der klassischen Säule des staatlichen Menschenrechtsschutzes eine eigenständige Unternehmensverantwortung zur Achtung der Menschenrechte. Beide Säulen ergänzt es um eine dritte Ebene, die Betonung von Beschwerdemöglichkeiten und Wege der Wiedergutmachung bei Rechtsverletzungen. Dieses Rahmenwerk dominiert seither den Kurs des internationalen Menschenrechtssystems in Bezug auf private Unternehmen. Es stellt die Vorlage für die 2011 im Menschenrechtsrat verabschiedeten UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte (OHCHR 2011) dar und ist damit auch zur Grundlage vielfach laufender Bemühungen um nationale Aktionspläne für Unternehmen und Menschenrechte (OHCHR 2017) sowie diverse internationale Versuche der Integration menschenrechtlicher Standards in Instrumente, Initiativen und Leitlinien zur Steuerung der globalen Wirtschaft geworden – etwa auf Ebene der OECD, der EU und der Weltbankgruppe. Es hat zudem vielfältigen Eingang in die CSR-Abteilungen transnationaler Unternehmen gefunden.¹

Da dieser Kurs bereits Gegenstand vielfältiger akademischer² und praktischer Policy-Debatten³ geworden ist, sei an dieser Stelle die Betrachtung auf einige Kernaspekte beschränkt, durch die sich ein legitimitätspolitisch interessanter *turn* in der Menschenrechtspolitik charakterisieren lässt. Zunächst ist es aus einer rechtlich-dogmatischen Sicht weitgehend unstrittig, dass die UN-Leitprinzipien im Wesentlichen bestehendes Völkerrecht reflektieren. Dogmatisch gesehen veränderten sie also nichts Grundlegendes an der „alten Welt“ des völkerrechtlich dominierten Menschenrechtssystems, das sich mindestens seit den 1970ern etabliert hatte (vgl. Moyn 2010). Eine Änderung des bestehenden Völkerrechts war nicht das Ziel des UN-Mandats und hätte vermutlich auch jenseits der politischen Möglichkeiten gelegen. Verstehen wir jedoch das Menschenrechtskonzept weniger im rechtlich-dogmatischen Sinne, sondern vielmehr als Gegenstand und Resultat sozialer Praktiken, so lässt sich durchaus konstatieren, dass die UN-Leitprinzipien eine radikale politische Neuerung darstellen. Anstatt den Versuch zu unternehmen, der ökonomischen

1 Vgl. für kritische Diskussionen des UN-Rahmenwerkes Deva/Bilchitz (2013). Zum Bezug zur politischen CSR-Debatte vgl. etwa Rabet (2009).

2 Vgl. etwa Beiträge in Deva/Bilchitz (2013); Cragg et al. (2012); Kinley/McBeth (2003); Lambooy (2010); Hamm et al. (2014); Wettstein (2012).

3 Vgl. Morrison/Vermijs (2011); Grabosch/Scheper (2015); CorA-Netzwerk für Unternehmensverantwortung/Forum Menschenrechte (2013); Heydenreich et al. (2014).

Handlungslogik von Unternehmen durch staatliche (oder internationale) Institutionen völkerrechtliche Normen gegenüberzustellen und hieraus Handlungsgrenzen für transnationale Konzerne bzw. zusätzliche institutionelle Handlungsressourcen für individuelle RechteinhaberInnen abzuleiten, versucht der neue Kurs, Menschenrechte selbst in die Logik des Unternehmenshandelns zu übersetzen und so effektiv als Managementpraxis für den Unternehmensalltag zu operationalisieren. Er folgt der von Ruggie formulierten Leitfrage: „How can broad principles best be translated into management practices and tools?“ (OHCHR 2006: 15). Wir können dieses Mantra in den letzten Jahren auf praktisch allen Ebenen politischer Steuerungsansätze zur Förderung der Menschenrechte im Kontext privater Wirtschaft beobachten.

So pragmatisch dieser Ansatz auch sein mag, so wird damit politisch ein ambivalenter und in menschenrechtlichen Theoriedebatten seit längerem kontrovers diskutierter Schritt gemacht: Menschenrechte werden nicht als politisches (d.h. auch immer konfliktträchtiges) Projekt verstanden, sondern vielmehr als ein in der Praxis letztlich „unpolitisches“ Ziel, das – angesichts einer angenommenen Quasi-Universalität des normativen Gehalts des Menschenrechtskanons – auch mit Normen und Idealen des globalen Kapitalismus und profitorientiertem Handeln mächtiger Konzerne grundsätzlich vereinbar sei. Es scheitere daher letztlich vor allem an der konsequenten Umsetzung und Orchestrierung von Governance-Praktiken, nicht an widerstreitenden Interessen oder politischen Macht- und Deutungskämpfen. Das Problem wird somit auf ein post-politisches reduziert: die effektive Implementierung menschenrechtskonformer Standards durch Kooperation und Orchestrierung als Kern einer vorläufig als „Neue Governance-Theorie“ deklarierten Perspektive (Ruggie 2014: 9). Diese Implementierung erfolge folglich dann, wenn einflussreiche Akteure selbst Menschenrechte in ihre Alltagspraktiken systematisch integrieren würden, also Unternehmen Menschenrechte in ihre Geschäftstätigkeiten und -standards übertragen und sie als Teil ihres Geschäfts verstehen. Diese Übernahme in unternehmerische Praxis wurde teilweise auch in der politikwissenschaftlichen Debatte als „Normdiffusion“ bzw. „Normunternehmertum“ diskutiert (vgl. Deitelhoff/Wolf 2013). Auch außerhalb der politikwissenschaftlichen Debatte wird der aktuelle Diskurs von Vielen als ein notwendiger Schritt in Zeiten der Globalisierung verstanden. Der in den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte vorgeschlagene Ansatz der *Corporate Responsibility to Respect Human Rights* (OHCHR 2011: 13) müsse demnach durchaus noch weiter präzisiert und operationalisiert werden, aber im Prinzip trage er zu einem „besseren“ Menschenrechtsschutz bei, da ohne Unternehmenskooperation ein Regieren im internationalen Raum nicht (mehr) möglich sei.⁴

Gleichzeitig eröffnet dieser auf die Effektivität der Implementierung abstellende Kurs jedoch neue Möglichkeiten der Rechtfertigung transnationaler Unternehmenspraxis, wie ich im Folgenden zeigen werde. Die hier vorgeschlagene Legitimitätspo-

4 Vgl. etwa Beiträge in Buhmann et al. (2011); vgl. zur Notwendigkeit der Präzisierung auch Grabosch/Scheper (2015).

litische Perspektive auf den Neuen Governance-Ansatz der Menschenrechtspolitik bietet uns zudem eine Möglichkeit der Öffnung des skizzierten Diskurses – über die Frage des besseren Menschenrechtsschutzes bzw. der Effektivität der Implementierung anerkannter menschenrechtskonformer Standards hinaus – für eine Re-Politisierung des Menschenrechtskonzepts als Grundlage der Legitimität und Rechtfertigung politischen wie ökonomischen Handelns in der Globalisierung.

3. Menschenrechte als Gegenstand inter- und transnationaler Legitimitätspolitik

Das Konzept der Legitimitätspolitik beschreibt die politische Prägung und Auseinandersetzung darüber, was als Legitimität bzw. als legitim erachtet wird. Es stellt damit eine Abkehr von eher traditionellen politikwissenschaftlichen Ansätzen dar, in denen versucht wurde, die Voraussetzungen bzw. Kriterien politischer Legitimität normativ zu setzen, um sie dann als Folie an politische Akteure, Praktiken oder Institutionen anzulegen. Dies wurde in der traditionellen Perspektive, so Frank Nullmeier et al. (2012), etwa von BürgerInnen getan, um politische EntscheidungsträgerInnen hieran zu messen und zu beurteilen: „Legitimität konstituierte sich durch Legitimitätsglauben“ (Nullmeier et al. 2012: 23). Im Unterschied hierzu versucht das Konzept der Legitimitätspolitik die *sozialen Prozesse der Konstitution, Reproduktion und Anfechtung* von gesellschaftlich vorhandenen Legitimitätsausprägungen in den Blick zu nehmen. Legitimitätspolitik in diesem Sinne beschreibt Prozesse,

„bei denen unterschiedlichste Akteure bewusste Anstrengungen unternehmen, die normative Anerkennungswürdigkeit einer Ordnung, einer Entscheidung oder auch eines Akteurs herzustellen, zu sichern, zu kritisieren oder zu zerstören. Objekte der Legitimitätspolitik können politische oder ökonomische Ordnungen sein, politische oder ökonomische Entscheidungen größeren oder kleineren Maßstabs, Praktiken oder auch der eigene Akteursstatus“ (Nullmeier et al. 2012: 13).

Frank Gadinger und Taylan Yildiz (2012) verknüpfen dieses Konzept mit dem vor allem durch Luc Boltanski geprägten Ansatz der pragmatischen Soziologie der Kritik, in der primär das Wechselspiel von Kritik und Rechtfertigung in alltäglichen Praktiken als Spiegel der Vielfalt von gesellschaftlichen Moralvorstellungen funktioniert. Menschen stützen ihre Legitimitätsansprüche bzw. -urteile auf diese unterschiedlichen moralischen Alltagswelten. Diese praxistheoretische Prägung erlaubt vor allem eine Öffnung der legitimitätspolitischen Perspektive auf die vielen unterschiedlichen sozialen Arenen, in denen – außerhalb des vermeintlich klar abgegrenzten Bereichs politischer Institutionen und Prozesse – Legitimität verhandelt, angefochten und verteidigt wird.

Mithilfe dieser legitimitätspolitischen Perspektive lässt sich der aktuelle Kurs der Öffnung des Menschenrechtssystems hin zu einer Unternehmensverantwortung als ein interessanter wie politisch ambivalenter Wandel rekonstruieren. Hierfür werde ich im Folgenden drei Arenen betrachten, in denen Legitimität unternehmerischen Handelns mithilfe des Menschenrechtskonzepts auf neue Weise verhandelt wird

und sowohl durch internationale öffentliche wie transnationale private Akteure und Praktiken verändert wird. Die erste Arena betrifft direkt die *normative Dimension* der Argumentation für die menschenrechtliche Verantwortung von Unternehmen auf UN-Ebene, die vor dem Hintergrund des bestehenden völkerrechtlichen Rahmens vor allem in den Berichten des UN-Sonderbeauftragten für Wirtschaft und Menschenrechte abzulesen ist. Die zweite Arena betrifft die *praktische Dimension* der Corporate Governance, in der zunehmend Menschenrechte integriert und operationalisiert werden und in der sich Legitimitätspolitik vor allem durch routinierte Übersetzungspraktiken konstituiert. Die dritte Arena betrifft gleichfalls die öffentliche wie auch die unternehmerische Governance und beschreibt die *epistemische Dimension* der Legitimitätspolitik, die sich durch veränderte Formen der regulierungsrelevanten Wissensgenerierung im Menschenrechtssystem ergibt.

3.1 Unternehmensverantwortung in den UN-Leitprinzipien als Arena der Legitimitätspolitik

Auf der normativen Ebene der UN-Leitprinzipien wurden in den letzten Jahren vor allem Standards etabliert, die ein menschenrechtskonformes Verhalten transnationaler Akteure beschreiben bzw. die Grenzen des Nicht-Konformen präzisieren. Nullmeier et al. (2012: 24) betonen: „Legitimitätspolitik entsteht nur dort, wo Normen und Werte als Kriterien der Anerkennungswürdigkeit politischer und sozialer Ordnungen Gegenstand und zugleich umstritten sind“. In diesem Sinne können wir den Prozess der Findung von Kernkriterien für die internationale Ausgestaltung menschenrechtlicher Standards im Rahmen des Mandats des UN-Sonderbeauftragten für Wirtschaft und Menschenrechte als eine Arena internationaler Legitimitätspolitik verstehen. Dies wurde, wenn auch mit anderen Worten, vom UN-Sonderbeauftragten für Wirtschaft und Menschenrechte selbst unterstrichen, der die engen Grenzen seines Mandats vor allem auch mit Blick auf die vielfältigen nationalen Rechtsordnungen sah, die sein Mandat und seine Empfehlungen zwangsläufig eher auf den Bereich allgemeiner normativer Erwartungsformulierungen verwiesen und weniger in den Bereich juristischer Empfehlungen oder Kommentare vordringen ließen. Rechtlich gehe es um Urteile des „Gerichts der öffentlichen Meinung“ und damit eher um Legitimität als um juristische Legalität, da letztere jenseits des Mandats auf UN-Ebene gelegen hätte:

„Failure to meet this responsibility [to respect human rights] can subject companies to the courts of public opinion [...] and occasionally to charges in actual courts. Whereas governments define the scope of legal compliance, the broader scope of the responsibility to respect is defined by social expectations – as part of what is sometimes called a company’s social licence to operate“ (OHCHR 2008: 16).

Die legitimitätspolitische Perspektive auf die Debatten im Rahmen des UN-Mandats erfordert nun erstens einen Blick auf die normative Begründung der Unternehmensverantwortung für Menschenrechte und ihre Funktionsweise sowie zweitens auf die daraus abgeleiteten Inhalte und ihre Operationalisierung. Bezüglich des ers-

ten Aspekts ist es zentral, dass die Notwendigkeit der neuen aktiven Rolle der Unternehmen im politischen Rahmenwerk direkt aus ihrer rechtlichen wie politischen Machtposition und ihrem Einfluss in der globalisierten Wirtschaft abgeleitet wird. Während Staaten häufig weder den politischen Willen noch die Kapazitäten besäßen, um effektiv zu regulieren, seien Unternehmen heute transnational vielfach so einflussreich und durch expansive Investitions- und Handelsinstitutionen rechtlich so gut abgesichert, dass funktionierende menschenrechtliche Institutionen nur noch in Zusammenarbeit mit ihnen möglich seien (OHCHR 2008: 5-6). Wesentliche Grundlage, auf die sich dieses „Funktionieren“ der unternehmerischen Eigenverantwortung stützt, ist dabei vor allem das Unternehmensinteresse selbst. So sei es zum einen anzunehmen, dass in der Regel eine effektive staatliche Regulierung von Menschenrechten auch im Unternehmensinteresse sei bzw. ein Unterlassen einer solchen Regulierung die Reputationsrisiken von Unternehmen erhöhen würde; zum anderen würden zunehmend viele Unternehmen weltweit selbst von sich behaupten, die Menschenrechte achten zu *wollen* (OHCHR 2008: 8). Die pragmatische Lösung für das Menschenrechtssystem, die hieraus folge, sei eine entsprechend aktive Einbindung von Unternehmen und die Orchestrierung von staatlicher Regulierung und Unternehmenshandeln.

In den Hintergrund rückt dabei aber das Ausgangsproblem, dass Menschenrechte und profitorientiertes Unternehmensinteresse eben in vielen Fällen in Konflikt miteinander stehen. Legitimitätspolitik ist dies entscheidend, da Menschenrechtspolitik, die explizit *gegen* konkrete Kapitalinteressen stehen oder zumindest nicht im unternehmerischen Eigeninteresse sind, sich nur schwer auf Basis des politischen Rahmenwerks rechtfertigen lassen. Sie können vielmehr unter zusätzlichen Rechtfertigungsdruck geraten. Wir sehen dies zum Beispiel dort, wo ArbeiterInnenbewegungen durch Streiks und andere Maßnahmen versuchen, mangelnde Gewerkschaftsrechte einzufordern, und dies dann als Konkurrenz oder gar „Schwächung“ unternehmerischer Bemühungen gesehen wird. So sind etwa ArbeitnehmerInnenbewegungen, die in Produktionsländern außerhalb von oder in Konkurrenz zu existierenden kooperativen Multi-Stakeholder-Initiativen die Anerkennung von Gewerkschaftsrechten konfrontativ einfordern, mitunter zusätzlichem Rechtfertigungsdruck ausgesetzt, wenn die bestehenden Initiativen bereits das Ziel verbesserter Rechtsdurchsetzung formulieren, dabei aber auf die Kooperation mit transnationalen Marken- und Einzelhandelsunternehmen anstatt auf die Stärkung lokaler Gewerkschaftsstrukturen setzen (vgl. Hauf 2017).

Zum Zweiten leiten sich aus der Argumentation des UN-Rahmenwerks die Inhalte und Ansätze zur Operationalisierung der Unternehmensverantwortung ab. Während das Rahmenwerk betont, dass grundsätzlich alle Unternehmen alle Menschenrechte achten müssen, so baut es in seiner Funktionsweise vor allem auf die „individuelle Hebelwirkung“ einflussreicher Unternehmen (OHCHR 2011: 21). Zur Operationalisierung der konkreten Achtungspflichten greift es dabei auf das aus anderen Managementkontexten bereits rechtlich bewährte Konzept der Sorgfaltspflicht zurück (OHCHR 2011: 16; vgl. Grabosch/Scheper 2015). Aus dem Konzept der Unternehmensverantwortung ergibt sich damit ein stark auf die individuelle

Handlungsperspektive des einzelnen Unternehmens gerichteter Ansatz (vgl. Scheper 2018). In den Hintergrund treten hierbei strukturelle Konflikte zwischen profit-orientiertem Wettbewerb und menschenrechtlichem Anspruch, die jenseits des Einflusses einzelner Unternehmen liegen – ein Problem, das insbesondere im Kontext transnationaler Wertschöpfungsketten regelmäßig sichtbar wird. Während die pragmatische Argumentation des UN-Rahmenwerks dieses Problem durch die normative Trias aus staatlicher Schutzpflicht, Unternehmensverantwortung und Zugang zu Rechtsmitteln zu beantworten versucht, öffnet die Legitimitätspolitische Perspektive eine Problematisierung des individualistischen Verantwortungs-Ansatzes. Staatliche Politiken versuchen zum Schutz von Menschenrechten vor Unternehmenseinflüssen, den UN-Leitprinzipien folgend, zunehmend die Unternehmensverantwortung selbst als Ansatz zur Schließung von Regulierungslücken zu nutzen, ohne diese durch gesetzliche Maßnahmen zur Sanktionierung und strukturellen Einhegung ihrer Defizite zu ergänzen.

Öffentliche Kritik an Menschenrechtsverletzungen kann dann allerdings konfrontiert sein mit nationalen Aktionsplänen und privatwirtschaftlichen Programmen zur Verbesserung der Erfüllung der Sorgfaltspflicht, die auch jeweils der Logik der Leitprinzipien folgen, während weiterhin Menschenrechtsverletzungen stattfinden. Die Kritik muss dann entweder zeigen, dass die getroffenen Maßnahmen hinter den jeweils, d.h. hier für das individuelle Unternehmen, angemessenen Möglichkeiten zurückbleiben, was angesichts transnationaler Konzernstrukturen und vielfältiger professioneller Programme zur Wahrnehmung von sozialer und menschenrechtlicher Verantwortung höchst anspruchsvoll und für zivilgesellschaftliche Akteure oder gar Opfer von Menschenrechtsverletzungen selbst meist unmöglich ist;⁵ oder sie muss das Format der individuellen Verantwortung von Unternehmen selbst infrage stellen und zeigen, an welchen Stellen trotz erfüllter Sorgfaltspflichten und staatlicher Aktionspläne grundlegende Rechte missachtet werden (vgl. Scheper 2015). Beide Wege stellen damit erhöhte Anforderungen an die politische Anfechtung unternehmerischen Handelns auf menschenrechtlicher Basis. Verdeutlichen kann diese Legitimationspolitische Verschiebung das Beispiel des Modekonzerns H&M und die aktuelle öffentliche Kritik, geäußert etwa durch die Clean Clothes Campaign (CCC), an den niedrigen Löhnen von FabrikarbeiterInnen in Produktionsländern Südasiens (vgl. Business and Human Rights Resource Centre 2018). Während das Unternehmen schon seit vielen Jahren mit verschiedensten *Sweatshop*-Vorwürfen konfrontiert ist, tritt es heute öffentlich eher aktiv als Förderin und Mitstreiterin für faire Arbeitsbedingungen und internationale menschenrechtliche Normen auf. Das Unternehmen legitimiert das eigene Handeln durch die Einbindung in eine Industrie, in der die Durchsetzung gewerkschaftlicher Freiheiten und

5 Vgl. hierzu den Fall einer Klage gegen das deutsche Textilunternehmen Kik nach einem verheerenden Fabrikbrand bei einem Zulieferbetrieb in Pakistan im Jahre 2012, der letztlich nach pakistanischem Recht im Jahre 2019 verjährt (European Center for Constitutional and Human Rights 2019).

Lohnaushandlungen vielfach nicht gegeben sei – dies zu ändern liege aber außerhalb der Kapazitäten des Unternehmens.

„We are working towards the same vision as the one expressed in the [CCC] report: that textile workers should earn a living wage. [...] This is one of the most important questions for our industry, but also one of the most complex issues as it requires an industry solution where brands like ourselves, worker representatives and unions, government and other actors need work together towards transformative change on industry level“ (H&M 2018).

So stellt das Konzept der Sorgfaltspflicht einen aus dem individualistischen Verantwortungskonzept folgenden Anspruch an legitimes Unternehmenshandeln. Er macht den menschenrechtlichen Anspruch konkreter, zieht damit aber auch die Grenzen individueller Verantwortung nach, denn das Unternehmen allein kann offensichtlich nicht den Strukturproblemen des Menschenrechtsschutzes begegnen. Bei Erfüllung notwendiger Maßnahmen zur Vermeidung von Schaden erlaubt das Konzept dem Unternehmen trotzdem eine deutliche Minimierung unkalkulierbarer „menschenrechtsbezogener Risiken“. Dies scheint bei entsprechender Präzisierung durch politische Rahmensetzung juristisch wie politisch in einem pragmatischen Sinne der UN-Leitprinzipien auch überzeugend, da es erlaubt, der starken Kontextabhängigkeit geeigneter Maßnahmen im Unternehmenshandeln Rechnung zu tragen. Legitimitätspolitik verschiebt sich durch das Konzept jedoch die Grundlage für die Rechtfertigung von Unternehmenshandeln als „menschenrechtskonform“ auf die Ebene des Unternehmens und des damit verbundenen profitorientierten Handelns. Menschenrechtliche Normen sind nicht mehr der Unternehmenspraxis *fremd* und damit ein der Kritik *eigenes* normatives Konstrukt gegen die negativen Auswirkungen globaler Konzernaktivitäten, sondern sie drücken sich in der Unternehmensstrategie und -philosophie selbst aus, wie das H&M-Beispiel verdeutlicht.

Eingeraht wird das Konzept der Unternehmensverantwortung und der Sorgfaltspflicht in den UN-Leitprinzipien durch die anderen zwei Säulen, die staatliche Schutzpflicht und den Zugang zu Rechtsmitteln und Wiedergutmachung. Diese mögen zunächst als Einwand gegen die hier konstatierte Verschiebung hervorgebracht werden. Allerdings ist zu betonen, dass beide Säulen eigentlich keine neuen legitimationspolitischen Aspekte in das Menschenrechtssystem bringen, sondern lediglich das bestehende Völkerrecht in Bezug auf transnationale Unternehmen und Menschenrechte benennen und teilweise präzisieren.⁶ Zudem ist im Diskurs bisher eine wesentlich größere Veränderungsdynamik mit Blick auf die Säule der Unternehmensverantwortung zu beobachten, wie der folgende Abschnitt noch verdeutlichen wird, während die staatliche Schutzpflicht und der Zugang zu Rechtsmitteln und Wiedergutmachung sich erst allmählich stärker in Reformbemühungen und öf-

6 Dies gilt nur zum Teil für die Unternehmensverantwortung. Zwar handelte es sich auch hier letztlich um den völkerrechtlichen Status Quo, allerdings schlug sich das Konzept der Sorgfaltspflicht in Bezug auf Menschenrechte erst mit dem Mandat des UN-Sonderbeauftragten derart prominent im Diskurs der Corporate Governance bzw. der menschenrechtlichen Regulierung von Unternehmen nieder.

fentlicher Kritik spiegeln. Auf diese Dynamik wird in der Diskussion der legitimationspolitischen Bedeutung am Ende des Beitrags noch zurückzukommen sein.

Für die erste Arena auf Ebene der normativen UN-Leitprinzipien lässt sich zunächst festhalten, dass menschenrechtliche Normen als unternehmerisches Eigeninteresse betont und der Unternehmenspraxis *zugänglich* gemacht werden. Sie sind somit für Unternehmen in die eigene normative Handlungslogik integrierbar und für die Rechtfertigung unternehmerischer Praxis nutzbar. Die Sorgfaltspflicht macht die Frage der menschenrechtlichen Angemessenheit bzw. Haftbarkeit zu einer Frage der privaten Corporate Governance. Unternehmen sind somit öffentlich aufgefordert, sich diesem Anspruch anzupassen und Menschenrechte in CSR- oder Nachhaltigkeitsstrategien zu integrieren. Öffentliche Kritik kann dadurch sehr viel präziser ansetzen – wie im Beispiel der Löhne in H&M-Zulieferfabriken – aber sie muss auch in der Lage sein, die konkreten Konzernaktivitäten hinsichtlich ihrer individuellen Grenzen beurteilen zu können. Treffen Unternehmen entsprechende Maßnahmenpakete zur Erfüllung ihrer Sorgfaltspflichten, so können sie ihr Handeln durch Bezugnahme auf internationale Menschenrechtsnormen besser legitimieren – mithilfe der gleichen Normen also, die zuvor nahezu ausschließlich Aspekte der Kritik an transnationalen Konzernen waren (vgl. Scheper 2015). Menschenrechtliche Kritik und entsprechende Rechtfertigung müssen sich dadurch zwangsläufig viel tiefer in die Alltagspraktiken des Unternehmens und des Managements hineinbewegen. Es wurde damit praktisch eine neue Arena der Legitimitätspolitik eröffnet. Diese zweite Arena der Corporate Governance wird im Folgenden näher betrachtet.

3.2 *Corporate Governance als Arena der Legitimitätspolitik*

Als Corporate Governance bezeichne ich hier in allgemeiner Weise private Managementpraktiken der Steuerung und Kontrolle von Unternehmen sowie ihren normativen Rahmen durch Gesetze, Regeln und Moral. Das Konzept umfasst im Kern Praktiken der Verteilung von Verantwortung, Rechten sowie *Accountability*-Mechanismen und -standards innerhalb von Konzern- bzw. Unternehmensstrukturen. Es betrifft damit primär das Unternehmen selbst und wird häufig in erster Linie als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Forschungsdisziplinen gesehen, allerdings berührt es durch die vielfältigen gesellschaftlichen Wechselwirkungen in und außerhalb der Unternehmensstrukturen immer auch das Interesse einer breiteren Allgemeinheit, ist also politisch.⁷

Angesichts des skizzierten Kurses des internationalen Menschenrechtssystems ist die politische Bedeutung von privaten Managementpraktiken in diesem Bereich ge-

⁷ Vgl. zur Politik der *regulatory governance* etwa die Beiträge in Utting/Marques (2010); in Bezug auf die Autorität privater Unternehmen in der transnationalen Regulierung von Arbeit und Land siehe vor allem Bartley (2018). Umfänglich diskutiert wurde die politische Rolle privater Unternehmen in den IB ursprünglich vor allem im Kontext der Debatten um die Herausbildung privater Autorität in der Weltpolitik (Cutler et al. 1999).

wachsen und wird auch zunehmend relevant für menschenrechtliche Debatten (vgl. Buhmann et al. 2011; Islam/Jain 2013; Scheper 2017). Mit den UN-Leitprinzipien sind die Erwartungen gegenüber Unternehmen gestiegen, selbst Strategien und Maßnahmen zu entwickeln, um ihrer menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht nachzukommen. Dies erfolgt inzwischen auf unterschiedlichste Weise, auf diversen Unternehmensebenen und in verschiedensten Industrie- und zunehmend auch Dienstleistungssektoren.⁸ Maßnahmen umfassen bei einigen Unternehmen bereits all jene Ebenen, die von den UN-Leitprinzipien empfohlen werden: Sie formulieren sogenannte *Policy Statements*, in denen sie sich öffentlich und gegenüber Stakeholdern zu den Menschenrechten bekennen; sie entwickeln zunehmend Kennzahlen zur Messung und Mechanismen zum *Assessment*, zur Überprüfung und Überwachung menschenrechtlicher Kriterien und berichten öffentlich über ihre Maßnahmen; vielfach richten sie auch betriebliche Beschwerdemechanismen ein.

Mit dieser Entwicklung verschiebt sich das Spektrum der Praktiken und Akteure, die wir als Teil von Menschenrechtspolitik verstehen. Unternehmen und Praktiken der Corporate Governance werden zunehmend zu ihrem Bestandteil. Ob dies aber zu effektiverem Menschenrechtsschutz führt, lässt sich bisher – zumindest in allgemeiner Weise – kaum beantworten. Jüngere Untersuchungen zur Wirkung von transnationalen Verhaltenskodizes und privaten Zertifizierungs- und Auditprogrammen in Umwelt- und Menschenrechtsbereichen sprechen allerdings dagegen (vgl. Bartley 2018; LeBaron/Lister 2015). Aus der legitimitätspolitischen Perspektive lässt sich konstatieren, dass sich ein deutlicher Wandel vollzogen hat, der es Unternehmen erlaubt, mit unterschiedlichen Management-Methoden und -Maßnahmen die Kriterien der Rechtfertigung im Rückgriff auf internationale Menschenrechte zu verändern. Praktiken der Corporate Governance werden hier zur Legitimitätsressource, indem sie Standards und Routinen etablieren, auf deren Grundlage „gute“ von „schlechter“ Unternehmenspraxis aus menschenrechtlicher Sicht unterschieden werden. Dies können etwa Standards der Berichterstattung, Monitoring-, Auditing-, Zertifizierungs- und Benchmarking-Systeme, Beschwerdemechanismen oder die Ausgestaltung von Vertragsbedingungen im Lieferkettenmanagement sein. Entscheidend ist hierbei, dass sich die Verschiebung der Grundlagen und Kriterien der Legitimität im Spektrum managerialistischer Methoden und entlang der Prämissen profitorientierter und hierarchisch organisierter Unternehmens- und Wertschöpfungsstrukturen vollzieht. Anders ausgedrückt: Sowohl hinsichtlich der *Praxis der Steuerungsformen* als auch der *ethischen Rechtfertigung* vollzieht sich eine Verschiebung der Prämissen von Legitimität im Sinne transnationaler Unternehmenslogik. Bezüglich der Steuerungspraxis geschieht dies insbesondere durch die Möglichkeit der Legitimitätsgenerierung durch das Delegieren von Verantwortung in Unternehmenshierarchien entlang privater Vertragsbeziehungen (vgl. Cutler/Dietz 2017; LeBaron/Lister 2015). Wenn zum Beispiel ein Unternehmen ein Programm zur menschenrechtlichen Verantwortung in der Lieferkette implementiert, so wird

8 Umfangreich nachzuvollziehen ist dies etwa durch die Informationsplattform des *Business and Human Rights Resource Centre* in London (<https://business-humanrights.org>).

der entsprechende moralische Anspruch durch die Unternehmensleitung definiert, während der Anpassungsdruck (und häufig auch die wesentlichen Kosten) eher durch die in der Lieferkette tiefer gelagerten Akteure, vor allem die direkten Zulieferfirmen, getragen werden müssen. Das Auftragsunternehmen wird zum „Normunternehmer“, während die Zulieferfirmen zum „Problem“ werden. Die politische Ökonomie des Liefer- oder Servicevertrags wird hier in normativer wie praktischer Hinsicht zum Dreh- und Angelpunkt menschenrechtlicher Governance, die wesentlich durch ökonomische Machtverhältnisse geprägt ist (vgl. Cutler/Dietz 2017). Die damit verbundene Ungleichheit überträgt sich auf die Möglichkeiten der Legitimation des eigenen Handelns beteiligter Unternehmen in entsprechend ungleicher Weise. Es gelingt somit vor allem den großen, machtvollen *Lead Firms* in transnationalen Wertschöpfungsketten, den normativen Anspruch der UN-Leitprinzipien glaubhaft zur Grundlage ihrer Geschäftsbeziehungen zu machen und den Implementierungsdruck auf die Lieferkette zu übertragen.

Hinsichtlich der *ethischen Rechtfertigung* geschieht die Verschiebung im Wesentlichen durch eine Dominanz unternehmensethischer Perspektiven auf Menschenrechte, die spezifische Arten der Profitgenerierung und der Unternehmensführung weitestgehend vom Rechtfertigungszwang ausklammert (vgl. Scheper 2018; Jones et al. 2005). Ein Unternehmen stellt möglicherweise seine Zuliefererwahl im Konfliktfall in Frage, oder bestimmte Einkaufspraktiken, jedoch nicht sein grundlegendes Geschäftsmodell oder die Industrie, in der es tätig ist. Die Praxis der Corporate Governance richtet damit den Blick auf die unternehmerische Performanz innerhalb eines vermeintlich *gegebenen* Regulierungsrahmens, der kaum in Frage gestellt wird, obwohl er transnational häufig wesentlich durch die Unternehmensstrategie selbst ins Leben gerufen wurde und aufrechterhalten wird, etwa durch *Outsourcing* und *Subcontracting* in Länder ohne effektiven Arbeitsrechtsschutz. Erneut können wir das Beispiel des oben genannten H&M-Statements heranziehen, in dem die Legitimität des Handelns entsprechend über das eigene Bemühen gegen bestehende Missstände in Produktionsländern hergestellt wird:

„By working for freedom of association and collective bargaining in countries where our goods are produced, making sure purchasing practices are enabling fair and good wage processes and supporting our supplier factories to implement good workplace dialogue and wage management systems that supports transparent, fair and progressive wage setting principles we are working towards our vision of fair living wages for textile workers“ (H&M 2018).

So vollzieht sich ein legitimitätspolitischer Wandel auch in dieser zweiten Arena der Corporate Governance, der im Sinne profitorientierter transnationaler Unternehmen zusätzliche Ressourcen zur Rechtfertigung und Herausbildung von Autorität im Menschenrechtsdiskurs bereitstellt. Denn Kritik und politische Anfechtung sind mit einer doppelten Schwierigkeit konfrontiert: Die häufig verborgenen Machtaspekte der Corporate Governance und managerialistischer Steuerungsformen, insbesondere der „Governance durch Vertragsbeziehungen“ (Cutler/Dietz 2017), erschweren die politische Anfechtung auf Ebene des individuellen Unternehmens; und die ethischen Ansprüche des „Legitimitäts-Regimes“ werden primär

durch eine Unternehmensethik bereitgestellt, die bestimmte Konflikte zwischen unternehmerischer Handlungslogik und Menschenrechten ausklammert.

Eng verbunden mit der Arena menschenrechtlicher Governance-Praktiken in und durch Unternehmen ist die zunehmende Bereitstellung von Informationen und politikrelevantem Wissen, häufig ausgedrückt in der Forderung von mehr Transparenz transnationaler Unternehmensaktivitäten. Die Offenlegung von Informationen über Kernelemente der Corporate Governance ist zum einen selbst Bestandteil des Diskurses um Unternehmensverantwortung. Andererseits wird sie aber zunehmend Dreh- und Angelpunkt von CSR als Steuerungsinstrument und auch in staatlichen und internationalen Governance-Ansätzen im Zuge von Anreizen und Konditionen zu einer wesentlichen Vorbedingung. Die Generierung von Informationen und Wissen über transnationale Unternehmenspraktiken wird damit auch aus einer legitimitätspolitischen Perspektive relevant und im Folgenden als dritte Arena diskutiert.

3.3 Unternehmerische Wissensproduktion als Legitimitätspolitik

Die *epistemische* Arena der Legitimitätspolitik im Kontext der Menschenrechte und privater Unternehmen ist bisher nur wenig beleuchtet worden (vgl. Zajak/Scheper, i.E.). Sie dürfte allerdings empirisch zunehmend relevant werden und eine weiter wachsende Aufmerksamkeit in Menschenrechtsdebatten erfahren. Mit „Wissensproduktion“ seien hier all jene Praktiken zusammengefasst, die im Zuge trans- und internationaler politischer Regulierung und „weicher“ Marktanreize im Feld der Menschenrechte als Grundlage für Entscheidungen herangezogen werden – etwa die Konstruktion von Zertifikaten über menschenrechtlich konforme Produktionsbedingungen, Berichte über Fabrikzustände, Auditprotokolle, Nachhaltigkeitsindizes und ihre Informationsgrundlagen, öffentliche *Benchmarks*, usw. Die oben beschriebene Verschiebung des Menschenrechtsschutzes hin zu privaten Governance-Praktiken und dem Konzept der privaten Verantwortung als weichem Gegenstück zu den völkerrechtlichen Pflichten des Staates führt auch dazu, dass die Generierung und Offenlegung wesentlicher Informationen über das Handeln privater Unternehmen zur Grundvoraussetzung für weitergehende menschenrechtliche Steuerungsmaßnahmen avancieren. Während Transparenzansprüche als Grundlage für Legitimität aus dem demokratischen Kontext des Nationalstaats gut bekannt sind, dort auch im Zuge epistemischer Demokratiekonzepte immer bedeutsamer geworden sind (vgl. Nullmeier et al. 2012: 18), werden sie zunehmend auch an transnationale Unternehmen gestellt (Zajak 2016). Auch im Kontext der Umsetzung der UN-Leitprinzipien können wir beobachten, dass nahezu alle geforderten Maßnahmen zur Umsetzung der unternehmerischen Sorgfaltspflicht, teilweise auch der staatlichen Schutzpflicht, eng mit der Generierung von Wissen und der Verbreitung von Informationen verknüpft sind. So sollen Unternehmen zunächst selbst menschenrechtliche Risiken und Auswirkungen identifizieren (OHCHR 2011: 16), etwa im Rahmen sogenannter *Human Rights Impact Assessments* (Harrison 2011; Hamm/

Scheper 2012). Darüber hinaus sollen sie getroffene Maßnahmen und ihre Wirkung nach außen kommunizieren, etwa durch regelmäßige Unternehmensberichte.

Die Maßnahmen und Methoden zur Identifizierung menschenrechtlicher Auswirkungen stellen in vielen Unternehmenskontexten nach wie vor eine große Herausforderung dar. Meist sind für ein individuelles Unternehmen nur bruchstückhafte Informationen vorhanden, etwa bei Teilnahme an Großprojekten oder im Rahmen globaler Lieferketten. Die grundlegenden Mängel bei Methoden sozialer Audits in Fabriken etwa sind seit vielen Jahren hinlänglich bekannt (vgl. Bartley 2018; LeBaron/Lister 2015), ohne dass es bisher echte Alternativen gäbe, die über Pilotprojekte hinausreichen. Gleichzeitig waren (und sind) menschenrechtliche Informationen vielfach auch nicht im Kern Bestandteil des betriebswirtschaftlichen Interesses und erfordern daher häufig neue Wege und Perspektiven des Managements. Staatliche und internationale Maßnahmen zum transnationalen Menschenrechtsschutz setzen nun zunehmend auch auf unternehmerische Verantwortung, wie dies durch die UN-Leitprinzipien empfohlen wird, etwa durch Verknüpfungen staatlichen Handelns in der öffentlichen Beschaffung, der Außenwirtschaftsförderung, der Entwicklungspolitik oder in der Handelsregulierung mit unternehmenseigenen Standards der Verantwortungsübernahme. Vor diesem Hintergrund werden die Praktiken der Informationsbeschaffung und -bereitstellung durch Unternehmen über diese Maßnahmen legitimitätspolitisch ebenso bedeutsam wie brisant. Einerseits wird der Anspruch an legitimes transnationales Wirtschaften mit wachsenden Anforderungen an öffentlich verfügbare Informationen verbunden; auf der anderen Seite werden damit politisch relevantes „Steuerungswissen“, aber auch zivilgesellschaftliche Kritik und demokratische Anfechtung abhängig gemacht von Management-Praktiken und unternehmenseigenen Formen der Wissensgenerierung. Praktisch können wir – parallel zur Arena der Corporate Governance – auch hier von einer Verschiebung hin zu stärker managerialistischen Formen des Wissens ausgehen: Es werden epistemisch vor allem messbare, d.h. in der Regel aggregierte und quantifizierte Informationen relevant für menschenrechtliche Governance-Entscheidungen (vgl. Merry 2015; 2016). Die Ausgestaltung von Indikatoren, beispielsweise sogenannten *Key Performance Indicators*, und Messmethoden werden zu neuen Arenen der Menschenrechtspolitik, die aber als „Wahrheitstechnologien“ außerhalb der verantwortlichen Unternehmen bzw. beauftragter *Consultancies* und Software-Entwicklungsfirmen weitgehend unsichtbar bleiben (Merry/Coutin 2014; Mondré et al. 2017). Als Beispiel kann hier etwa der internationale Standard SA8000 dienen, auf dessen Basis menschenrechtliche Informationen durch Sozialaudits erhoben und abgebildet werden. Der Standard wird von einer Nichtregierungsorganisation verwaltet und basiert normativ auf menschenrechtlichen Abkommen und ILO-Konventionen. Er hat damit ein hohes Maß an internationaler Autorität erlangt. Die privaten Mechanismen der Qualitätssicherung liegen angesichts der mit der Autorität des Standards verbundenen Profitinteressen auditierter Firmen jedoch weitgehend außerhalb der

Sichtbarkeit der Öffentlichkeit.⁹ Ein anderes Beispiel ist die sogenannte *Corporate Human Rights Benchmark*, die eine Einstufung von Unternehmen im Bereich der Menschenrechte auf Grundlage der durch das Unternehmen selbst öffentlich zur Verfügung gestellten Informationen (insbesondere Jahresberichte) vornimmt (Corporate Human Rights Benchmark 2018). Komplexe und hoch umstrittene menschenrechtliche Kontexte werden in derartigen Informationstools zu einer Zahl verdichtet, ohne dass die entsprechenden Prozesse der Vereinfachung und der Reduktion von Unsicherheiten sichtbar würden (vgl. Mondré et al. 2017). Derartige Informationstools und Zertifikate sind damit nicht zwangsläufig ohne Nutzen für RechteinhaberInnen, aber ihre Qualität, Anerkennung und damit politische Autorität ist durch diese kaum beeinflussbar.

Gleichzeitig bilden derartige unternehmerische Informationstools zunehmend eine wichtige Grundlage für Legitimitätsansprüche und ihre Anfechtung oder Bestätigung, sei es durch öffentliche Regulierungsinstanzen oder zivilgesellschaftliche Akteure. Die Bedeutung dieser Arena der Wissensgenerierung könnte sich mit einer zunehmenden Verquickung der staatlichen Schutzpflicht mit der unternehmerischen Verantwortung für Menschenrechte in Zukunft noch erhöhen, wenn etwa verstärkt private Zertifikate zur Grundlage öffentlicher Förderung oder Auftragsvergabe gemacht werden.

4. Fazit

Zur Plausibilisierung der Hypothese, dass Menschenrechte zunehmend Bestandteil privater Legitimitätspolitik werden und als solche auch zu privater politischer Autorität beitragen, wurden drei Arenen der inter- und transnationalen Legitimitätspolitik betrachtet. Erstens lässt sich auf der internationalen Ebene der Menschenrechtspolitik konstatieren, dass die Logik und Maxime der UN-Leitprinzipien vor allem auf die Handlungsmacht und das Eigeninteresse starker Akteure für die *Implementierung von Standards* setzt und dies auf neue Weise auf das Menschenrechtskonzept überträgt. Die Kooperation und Orchestrierung des Menschenrechtssystems mit transnationalen Unternehmensinteressen werden hierbei zum Kerninstrument der internationalen Politik, wodurch sich auch die Kriterien für die Rechtfertigungskordinaten menschenrechtlicher Forderungen verschieben. Menschenrechtliche Normen werden für Unternehmen und ihre Rechtfertigung zugänglich gemacht. Die Schaffung institutioneller Voraussetzungen für RechteinhaberInnen zur Durchsetzung gegen starke Kapitalinteressen als ein zumindest potenzieller Kern des modernen Menschenrechtskonzepts sowie damit verbundener Legitimitätsansprüche in der globalen politischen Ökonomie treten hier normativ in den Hintergrund. Zweitens ließ sich auf Ebene der Corporate Governance zeigen, dass

⁹ So war etwa auch die oben erwähnte pakistanische Zulieferfabrik des Textilunternehmens Kik noch kurz vor dem verheerenden Brand mit dem SA8000-Siegel ausgezeichnet worden.

der eingeschlagene Weg des Menschenrechtssystems von Unternehmen verlangt, bzw. sie in die Lage versetzt, völkerrechtliche Menschenrechtsnormen in eine markt- und managementorientierte Handlungslogik zu überführen. Dabei werden politisch-ökonomische Handlungsmacht (insbesondere im Rahmen von privaten Vertragsbeziehungen) und managerialistische Methoden der hierarchischen Steuerung zur potenziellen Quelle moralischer (und teilweise auch rechtlicher) Legitimität. Drittens – im Wesentlichen als Folge der ersten beiden Dimensionen – werden unternehmensgeleitete Praktiken der Wissensproduktion zu einer immer wesentlicheren Grundlage staatlicher und internationaler Menschenrechtspolitik. Auf einer epistemischen Ebene stellt der Neue Governance-Kurs des Menschenrechtssystems zwar neue Legitimitätsansprüche an Unternehmen in Form von Transparenzanforderungen, diese gehen jedoch gleichzeitig mit einer Verschiebung der Kriterien und Formen der Rechtfertigung zu Gunsten transnationaler Unternehmenslogiken einher, wie die Beispiele privater Zertifizierung und Benchmarks verdeutlichen. Zu betonen ist hierbei, dass die dritte Arena der Wissensproduktion bisher nur geringe Aufmerksamkeit in der menschenrechtspolitischen Debatte erhalten hat und Aussagen über ihre weitere Bedeutung für die Autorität privater Unternehmen im Menschenrechtssystem umfassenderer Forschung bedürfen. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund dynamischer Entwicklungen im Rahmen der Digitalisierung zu betonen, da neue Formen des Informationsmanagements, etwa *Blockchain*-Technologien im sozialen und ökologischen Lieferkettenmanagement, wesentliche Folgen für die Governance menschenrechtlicher Aspekte im Unternehmen und entlang globaler Wertschöpfungsketten haben dürften.

In der Konsequenz, so lässt sich zunächst festhalten, führt der Weg der Menschenrechte als Teil der neuen globalen Governance und die damit verbundene Basis der Mitverantwortung von privaten Unternehmen als politischer Steuerungsansatz zu einem Aufkommen neuer Formen der privaten, transnationalen Legitimitätspolitik im Namen der Menschenrechte. In den drei diskutierten Arenen fungieren Menschenrechte zum Teil als Einschränkung und Druckmittel für neue Rechtfertigungsbemühungen von Unternehmen, erfüllen damit zum anderen aber auch eine Funktion als Macht- und Legitimitätsressource durch die Möglichkeit der erfolgreichen Verknüpfung des universalistischen Menschenrechtskonzepts mit den Maximen profitorientierten Handelns. Wie sich gezeigt hat, kann diese Verknüpfung normativ auf Ebene der Definition und damit auch Abgrenzung von individueller Verantwortung erfolgen, sie kann aber auch praktisch durch die marktkonforme bzw. unternehmerische Form der Ausgestaltung, Konkretisierung, Steuerung, Abbildung und Kommunikation menschenrechtlicher Standards erfolgen.

Wir können damit aus der legitimationspolitischen Betrachtung Schlüsse für die politische Autorität transnationaler Unternehmen ziehen, wenn wir letztere als Verknüpfung von Macht mit Legitimität verstehen.¹⁰ Die drei diskutierten Arenen zeigen, wie sich politisch-ökonomische Macht im Lichte menschenrechtlicher Normerwartungen und ihrer konkreten Ausgestaltung durch Unternehmenspraxis mit

10 Vgl. hierzu ausführlicher Mondré et al. (2017).

neuen Grundlagen für die Rechtfertigung gegenüber gesellschaftlicher Kritik ausstattet und damit die Grundlagen für die Aushandlung von Legitimität im oben skizzierten Sinne verändert.

In einem weiteren Blick, über den Fokus dieses Beitrags hinaus, erlaubt die legitimationspolitische Sichtweise neben der Reflexion über den derzeit dominanten Governance-Kurs auch einen kritischen wie konstruktiven Blick auf die aktuellen Entwicklungen im Menschenrechtssystem in Bezug auf private Unternehmen. Vieles deutet darauf hin, dass in der Tat die Verabschiedung der UN-Leitprinzipien im aktuellen Diskurs nur das „Ende vom Anfang“ darstellte, wie häufig konstatiert wird, da Ideen und Ansätze zur praktischen Ausgestaltung der normativen Trias der UN-Leitprinzipien vielfältig und längst nicht ausgeschöpft sind. Möglicherweise ist damit auch die derzeitige legitimationspolitische Lage als eine Übergangsphase zu verstehen, mit der – angesichts anhaltender zivilgesellschaftlicher Kritik, neuer staatlicher Regulierungsschritte und vor allem von Entwicklungen im transnationalen Recht – zunehmend Verschiebungen in Richtung stärkerer Haftbarkeit von Unternehmen und der Stärkung von RechteinhaberInnen einhergehen könnten. Einige Tendenzen scheinen in die Richtung stärkerer Verbindlichkeit in der Zukunft zu deuten, etwa die Diskussionen um die Notwendigkeit von Sorgfaltspflichtgesetzen, wie das in Frankreich im Jahre 2017 verabschiedete *Loi sur le Devoir de Vigilance*, das Unternehmen zur Einhaltung menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten in der Lieferkette verpflichtet. Solche Gesetze würden die Erfüllung menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten in einen solideren nationalen gesetzlichen Rahmen stellen und könnten damit neuen Anpassungsdruck bei Unternehmen erzeugen. Wichtig hinsichtlich aktueller Entwicklungen erscheint aber vor allem auch die derzeitige internationale Diskussion um einen völkerrechtlichen Vertrag zur Bindung privater Unternehmen an Menschenrechte. Ein solcher Vertrag würde völkerrechtlich einen Kurswechsel darstellen und den UN-Leitprinzipien ein rechtlich bindendes Vertragswerk an die Seite stellen. Die hier eröffnete Perspektive der Legitimationspolitik würde auch einen differenzierten Blick auf diese derzeitigen Debatten um stärkere Verbindlichkeit ermöglichen. So könnte etwa ein völkerrechtlicher Vertrag – trotz einer veränderten rechtlichen Grundlage – nicht zwangsläufig die Problematik der verstärkten Dominanz über die *Deutung* von Menschenrechten in der Unternehmenspraxis und die damit verbundenen Ressourcen zur Rechtfertigung profitorientierten Handelns gegenüber menschenrechtlicher Kritik beheben. Auch an das dabei zugrunde gelegte Wissen, das heute vor allem durch private Unternehmen selbst im Rahmen von Audits, Zertifizierungen, Benchmarks usw., erzeugt wird, würden nicht unbedingt neue Legitimationsanforderungen gestellt werden. Eine entsprechende Diskussion, die der Bedeutung eines potenziellen völkerrechtlichen Vertrags gerecht werden kann, würde allerdings weit über diesen Beitrag hinausgehen. Notwendig und interessant wäre in diesem Zusammenhang auch eine legitimationspolitische Betrachtung des Menschenrechtssystems nicht nur in ihrer Bedeutung für Unternehmen, sondern auch für staatliche, internationale und andere private Akteure, die natürlich ebenfalls Menschenrechte seit jeher legitimationspolitisch zu nutzen wissen.

Letztlich scheint aber der in diesem Beitrag skizzierte legitimationspolitische Kurs zumindest in Deutschland und den meisten OECD-Ländern noch sehr dominant zu sein. Legen wir etwa die teils heftigen und grundsätzlichen Auseinandersetzungen im Rahmen der Entwicklung eines nationalen Aktionsplans für Wirtschaft und Menschenrechte für 2016-2020 der Bundesregierung zugrunde (Deutsche Bundesregierung 2017), so wurde hier im Ergebnis die klare Dominanz von solchen Perspektiven deutlich, die weiter auf unternehmenseigene, weitgehend freiwillige, unternehmensethisch begründete und durch Marktmechanismen getriebene Maßnahmen des Menschenrechtsschutzes setzen. Die öffentliche Auseinandersetzung hat jedoch den durchaus umstrittenen Charakter dieses Kurses gezeigt, indem sie in der Kritik gerade auch auf Fragen der Stärkung der rechtlich-institutionellen Positionen von RechteinhaberInnen bzw. der Möglichkeiten ihrer Ermächtigung durch Gewerkschafts- und Klagerechte verwies.

Abschließend lässt sich festhalten, dass der Mehrwert der Perspektive der Legitimitätspolitik in dieser Betrachtung vor allem in der Möglichkeit liegt, einerseits macht- und legitimätspolitische Aspekte in die aktuelle Diskussion um „Wirtschaft und Menschenrechte“ zu integrieren und gleichzeitig der nach wie vor vorhandenen Offenheit und Umstrittenheit des Menschenrechtssystems Rechnung zu tragen. So sagt das Konzept gerade nicht, dass Unternehmen *per se* ihre Legitimität im Menschenrechtssystem erhöht haben, sondern es beschreibt – gewissermaßen auf zweiter Ebene – den politischen Raum, in dem Legitimität ausgehandelt und beurteilt wird. Unternehmen sind heute besser in der Lage, diesen Raum für die öffentliche Beurteilung der Legitimität ihres Handelns in Bezug auf Menschenrechte mitzubestimmen, ohne dass damit zwangsläufig eine Verbesserung der menschenrechtlichen Situation betroffener RechteinhaberInnen einhergehen müsste. Hier muss auch auf die Grenzen der legitimätspolitischen Perspektive verwiesen werden. Sie bietet keinen hilfreichen Ansatz, um die letztendlichen Auswirkungen auf die Realisierung der Menschenrechte für bestimmte RechteinhaberInnen in den Blick zu nehmen. Sie stellt in diesem Sinne weniger die Effektivität von Governance-Leistungen in den Blick, sondern lediglich die Kriterien und Grundlagen für deren Beurteilung. Die Perspektive der Legitimitätspolitik beschreibt damit hinsichtlich des Status eines in vielerlei Hinsicht defizitären, staatlich fokussierten Menschenrechtssystems keine radikal neuen Veränderungen, sondern nimmt eher die subtilen Mechanismen der Macht und der Positionierung innerhalb von völkerrechtlich geprägten Rechtfertigungspraktiken transnationaler Politik in den Blick, die bisher im aktuellen Diskurs um „Wirtschaft und Menschenrechte“ kaum beleuchtet wurden.

Literatur

- Bartley, Tim 2018: Rules without Rights. Land, Labor, and Private Authority in the Global Economy, Oxford.
- Buhmann, Karin/Roseberry, Lynn M./Morsing, Mette (Hrsg.) 2011: Corporate Social and Human Rights Responsibilities. Global Legal and Management Perspectives, Basingstoke.
- Business and Human Rights Resource Centre 2018: New Research Findings Accuse H&M of Failing to Ensure Living Wages for its Supply Chain Workers; incl. Co Response, in: <https://www.business-humanrights.org/en/new-research-findings-accuse-hm-of-failing-to-ensure-living-wages-for-its-supply-chain-workers-incl-co-response>; 28.11.2018.
- CorA-Netzwerk für Unternehmensverantwortung/Forum Menschenrechte 2013: Position Paper on Business and Human Rights – Expectations of a German Action Plan, in: <https://germanwatch.org/files/publication/7793.pdf>; 28.11.2018.
- Corporate Human Rights Benchmark 2018: 2018 Results, in: <https://www.corporatebenchmark.org/>; 28.11.2018.
- Cragg, Wesley/Arnold, Denis G./Muchlinski, Peter 2012: Human Rights and Business, in: Business Ethics Quarterly 22: 1, 1-7.
- Cutler, A. Claire/Dietz, Thomas 2017: The Politics of Private Transnational Governance by Contract, Abingdon, Oxon.
- Cutler, A. Claire/Haufler, Virginia/Porter, Tony (Hrsg.) 1999: Private Authority and International Affairs. New York, NY.
- Deitelhoff, Nicole/Wolf, Klaus Dieter 2013: Business and Human Rights: How Corporate Norm Violators Become Norm Entrepreneurs, in: Risse, Thomas/Ropp, Stephen C./Sikkink, Kathryn (Hrsg.): The Persistent Power of Human Rights. From Commitment to Compliance, Cambridge, 222-238.
- Deva, Surya/Bilchitz, David (Hrsg.) 2013: Human Rights Obligations of Business. Beyond the Corporate Responsibility to Respect?, New York, NY.
- European Center for Constitutional and Human Rights 2019: KiK: Der Preis der Arbeitsbedingungen in der Textilindustrie Südsiens, in: <https://www.ecchr.eu/fall/kik-der-preis-der-arbeitsbedingungen-in-der-textilindustrie-suedasiens>; 8.2.2019.
- Gadinger, Frank/Yildiz, Taylan 2012: Unruhige Legitimität. Die Finanzkrise aus Sicht der pragmatischen Soziologie der Kritik, in: Nullmeier, Frank/Geis, Anna/Daase, Christopher (Hrsg.): Der Aufstieg der Legitimitätspolitik. Rechtfertigung und Kritik politisch-ökonomischer Ordnungen (Leviathan Sonderband 27), Baden-Baden, 302-318.
- Grabosch, Robert/Scheper, Christian 2015: Die menschenrechtliche Sorgfaltspflicht von Unternehmen. Politische und Rechtliche Gestaltungsansätze, in: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/11623-20150925.pdf>; 28.11.2018.
- Hamm, Brigitte/Scheper, Christian 2012: Human Rights Impact Assessments for Implementing Corporate Responsibility. Conceptual Challenges and Practical Approaches (INEF Research Paper Series), Duisburg.
- Hamm, Brigitte/Scheper, Christian/Drebes, Maike 2014: Business, Trade and Human Rights, in: Mihr, Anja/Gibney, Mark (Hrsg.): The Sage Handbook of Human Rights, London, 373-391.
- Harrison, James 2011: Human Rights Measurement. Reflections on the Current Practice and Future Potential of Human Rights Impact Assessment, in: Journal of Human Rights Practice 3: 2, 162-187.
- Hauf, Felix 2017: Paradoxes of Transnational Labour Rights Campaigns. The Case of Play Fair in Indonesia, in: Development and Change 48: 5, 987-1006.
- Heydenreich, Cornelia/Paasch, Armin/Kusch, Johanna 2014: Globales Wirtschaften und Menschenrechte. Deutschland auf dem Prüfstand, in: <https://germanwatch.org/de/8225>; 28.11.2018.

- Islam, Muhammad A./Jain, Ameeta* 2013: Workplace Human Rights Reporting. A Study of Australian Garment and Retail Companies, in: *Australian Accounting Review* 23: 2, 102-116.
- Jones, Campbell/Bos, René ten/Parker, Martin* 2005: *For Business Ethics. A Critical Text*, London.
- Kinley, David/McBeth, Adam* 2003: Human Rights, Trade and Multinational Corporations, in: Sullivan, Rory (Hrsg.): *Business and Human Rights. Dilemmas and Solutions*, Sheffield, 52-68.
- Lambooy, Tineke* 2010: Corporate Due Diligence as a Tool to Respect Human Rights, in: *Netherlands Quarterly of Human Rights* 28: 3, 404-448.
- LeBaron, Genevieve/Lister, Jane* 2015: Benchmarking Global Supply Chains: The Power of the "Ethical Audit" Regime, in: *Review of International Studies* 41, 905-924.
- May, Christopher* 2017: Multinational Corporations in World Development. 40 Years On, in: *Third World Quarterly* 38: 10, 2223-2241.
- Merry, Sally E.* 2016: *The Seductions of Quantification. Measuring Human Rights, Gender Violence, and Sex Trafficking*, Chicago.
- Merry, Sally Engle* 2015: Firming Up Soft Law. The Impact of Indicators on Transnational Human Rights Legal Orders, in: Halliday, Terence C./Shaffer, Gregory (Hrsg.): *Transnational Legal Orders*, Cambridge, 374-400.
- Merry, Sally Engle/Coutin, Susan B.* 2014: Technologies of Truth in the Anthropology of Conflict. AES/APLA Presidential Address, 2013, in: *American Ethnologist* 41: 1, 1-16.
- Mondré, Aletta/Niemann, Holger/Scheper, Christian/Ulbert, Cornelia* 2017: Praktiken der Verantwortungszuschreibung: Transnationale Regelsetzung und politische Autorität, in: Daase, Christopher/Junk, Julian/Kroll, Stefan/Rauer, Valentin (Hrsg.): *Politik und Verantwortung. Analysen zum Wandel politischer Entscheidungs- und Rechtfertigungspraktiken (Politische Vierteljahresschrift Sonderheft 52)*, Baden-Baden, 358-382.
- Morrison, John/Vermijs, David* 2011: The "State of Play" of Human Rights Due Diligence. Anticipating the Next Five Years, Geneva.
- Moyn, Samuel* 2010: *The Last Utopia. Human Rights in History*, Cambridge.
- Nullmeier, Frank/Geis, Anna/Daase, Christopher* 2012: Einleitung. Der Aufstieg der Legitimitätspolitik. Rechtfertigung und Kritik politisch-ökonomischer Ordnungen, in: Nullmeier, Frank/Geis, Anna/Daase, Christopher (Hrsg.): *Der Aufstieg der Legitimitätspolitik. Rechtfertigung und Kritik politisch-ökonomischer Ordnungen (Leviathan Sonderband 27)*, Baden-Baden, 11-40.
- OHCHR* 2006: Interim report of the Special Representative of the Secretary-General on the Issue of Human Rights and Transnational Corporations and Other Business Enterprises, in: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G06/110/27/PDF/G0611027.pdf?f=26.11.2018>.
- OHCHR* 2008: Protect, Respect and Remedy. A Framework for Business and Human Rights Report of the Special Representative of the Secretary General on the Issue of Human Rights and Transnational Corporations and Other Business Enterprises, John Ruggie, in: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/G08/128/61/PDF/G0812861.pdf?f=26.11.2018>.
- OHCHR* 2011: Guiding Principles on Business and Human Rights. Implementing the United Nations "Protect, Respect and Remedy" Framework, in: http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf; 26.11.2018.
- OHCHR* 2017: State National Action Plans, in: <http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/NationalActionPlans.aspx>; 24.3.2017.
- Rabet, Delphine* 2009: Human Rights and Globalization. The Myth of Corporate Social Responsibility?, in: *Journal of Alternative Perspectives in the Social Sciences* 1: 2, 463-475.

- Ruggie, John G.* 2014: Global Governance and “New Governance Theory”. Lessons from Business and Human Rights, in: *Global Governance* 20, 5-17.
- Sagafi-Nejad, Tagi/Dunning, John H.* 2008: The UN and Transnational Corporations. From Code of Conduct to Global Compact, Bloomington, IN.
- Scheper, Christian* 2015: “From Naming and Shaming to Knowing and Showing”. Human Rights and the Power of Corporate Practice, in: *The International Journal of Human Rights* 19: 6, 737-756.
- Scheper, Christian* 2017: Corporate Due Diligence: A Contribution to the Enforcement of Human Rights? In: Scherrer, Christoph (Hrsg.): *Enforcement Instruments for Social Human Rights Along Supply Chains*, Augsburg, 186-207.
- Scheper, Christian* 2018: The Business of Responsibility: Supply Chain Practice and the Construction of the Moral Lead Firm, in: Ulbert, Cornelia/Finkenbusch, Peter/Sondermann, Elena/Debiel, Tobias (Hrsg.): *Moral Agency and the Politics of Responsibility*, London, 122-134.
- United Nations Economic and Social Council* 2003: Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights, in: https://digitallibrary.un.org/record/501576/files/E_CN.4_Sub.2_2003_12_Rev.2-EN.pdf, 26.11.2018.
- Utting, Peter/Marques, José Carlos* (Hrsg.) 2010: Corporate Social Responsibility and Regulatory Governance. Towards Inclusive Development?, Basingstoke.
- Weissbrodt, David S./Kruger, Muria* 2003: Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights, in: *American Journal of International Law* 97: 4, 901-922.
- Wettstein, Florian* 2012: CSR and the Debate on Business and Human Rights, in: *Business Ethics Quarterly* 22: 4, 739-770.
- Zajak, Sabrina* 2016: Private Transparenzkonflikte: Unternehmenstransparenz als Gegenstand und Ergebnis politischen Konflikts, in: *Zeitschrift für Politikwissenschaft* 35, 221-228.
- Zajak, Sabrina; Scheper, Christian* i.E.: The Dual Nature of Transparency. Corporatization and Democratization of Global Production Networks, in: Berger, Stefan/Owetschkin, Dimitrij (Hrsg.): *Contested Transparencies, Social Movements and the Public Sphere. Multi-Disciplinary Perspectives*, Basingstoke.