

Partnerschaften zwischen Unternehmen und UN kritisch beleuchtet – „Development at Risk“ von Ann Zammit

JULIA ROLOFF*

Rezension zu: Ann Zammit: *Development at Risk. Rethinking UN-Business Partnership*, Genf: Verlag South Centre and UNRISD, 2003.

Mit dem Global Compact hat der Generalsekretär der Vereinten Nationen Kofi Annan eine neuartige Kooperationsstruktur ins Leben gerufen, die sehr verschiedenartige Akteure zusammenbringt: aus den Vereinten Nationen, aus der Zivilgesellschaft – zum Beispiel Nichtregierungsorganisationen und Gewerkschaften – und aus der Wirtschaft in Form kleiner und mittlerer Unternehmen und transnationaler Konzerne. Hierdurch werden Akteure zu Partnern, die normalerweise nicht miteinander kooperieren und sich zum Teil sogar als Antagonisten begegnen. Im Rahmen des Global Compacts sollen sie gemeinsam zur Realisierung von neun Prinzipien beitragen, welche zentrale Inhalte der Menschenrechtserklärung, der Arbeitsnormen der Internationalen Arbeiterorganisation und der Erklärung von Rio wiedergeben.

Der Global Compact hat vielfältige Kritik, insbesondere von Seiten der Akademiker und der Nichtregierungsorganisationen, hervorgerufen. Jetzt liegt ein Buch vor, welches die zentralen Kritikpunkte zusammenfasst und sie argumentativ wie empirisch zu belegen sucht. Die Ökonomin und Politologin Ann Zammit präsentiert ein höchst informatives Buch, das im Auftrag des United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD) und des South Centre verfasst wurde. Das South Centre ist eine Organisation, die gegründet wurde, um ein einheitlicheres Auftreten der Entwicklungsländer in internationalen Foren zu unterstützen. Die Autorin sieht bewusst davon ab, Neutralität zu wahren, sondern stellt die kritische Frage, inwieweit die Entwicklungsländer durch den Global Compact und andere Partnerschaften zwischen Vereinten Nationen und Unternehmungen profitieren, in den Mittelpunkt ihres Interesses. Den Schluss aus ihrer detaillierten Betrachtung nimmt sie bereits im Titel des Buches vorweg: „Development at Risk“.

Ann Zammit vertritt in ihrem Buch die These, dass der Global Compact vornehmlich im Interesse der großen transnationalen Unternehmungen gestaltet wurde. Ihr erstes Argument weist auf die Unterschiede in den Aufnahmeverfahren für Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen hin. Während Unternehmen, ohne gründlich überprüft zu werden, allein mit einer Willensbekundung in Form eines Briefes an den Generalsekretär beitreten können, werden die Nichtregierungsorganisationen auf Grund-

* Dipl.-Soz. Julia Roloff Internationales Hochschulinstitut Zittau, Lehrstuhl für Sozialwissenschaft, Markt 23, D-02763 Zittau; roloff@ihi-zittau.de. Forschungsschwerpunkte: Sozialer Wandel, Gesellschaftliche Entwicklung, Wirtschafts- und Unternehmensethik.

lage von vier Selektionskriterien handverlesen. Die zivilgesellschaftlichen Gruppen müssen bereit sein, sich mit allen gesellschaftlichen Akteuren auseinanderzusetzen, fähig sein, substantielle Beiträge zu liefern und mehr als das eigene Thema in Betracht zu ziehen. Zudem müssen sie über feststellbare Mindeststandards in Bezug auf Transparenz und Rechenschaftslegung bezüglich Mitglieder und Finanzierung verfügen (vgl. Zammit 2003: 80).

Als zweites Argument führt Zammit an, dass die ungefähr 1000 kleinen und mittelständischen Unternehmen, welche oftmals aus Entwicklungsländern stammen, zwar einen substantiellen Teil der Teilnehmer ausmachen, die Regeln des Global Compact aber weder in Bezug auf die erwarteten Aktivitäten, die Berichtlegung oder die Gestaltung der Lernforen auf ihre Bedürfnisse ausgerichtet sind (vgl. Zammit 2003: 94 und 166).

Drittens kritisiert Zammit, dass Auslandsdirektinvestitionen, die in Entwicklungsländer getätigten werden, bereits als eine Form von Corporate Social Responsibility gewertet werden (vgl. Zammit 2003: 166) und daher von Seiten des Global Compacts ausdrücklich erwünscht sind (vgl. Zammit 2003: 74). Dabei werden die mit Auslandsdirektinvestitionen verbundenen Risiken wie zum Beispiel die Übernutzung natürlicher Ressourcen (vgl. Zammit 2003: 172), geringe Steuerzahlungen durch transnationale Unternehmen (vgl. Zammit 2003: 174f.) und spätere Kapitalflucht (vgl. Zammit 2003: 175) zunehmend übersehen. Zammit schlussfolgert daraus:

„This lack of information, the growing emphasis on FDI as a manifestation of CSR, together with the lack of robust instruments for ensuring greater compliance with the principles, give rise to concern that the Compact may serve little purpose other than to legitimize TNC behaviour, while at the same time furthering their interests and extending their influence.“ (Zammit 2003: 103f.)

Anders als für den Unternehmensethiker Sethi (2003: 200) oder den Philosophen Clohesy (2004) stellt sich für Zammit weniger die Frage, wie Unternehmen motiviert werden können dem Global Compact beizutreten oder warum sie dies tun sollten, sondern vielmehr, wie man sicherstellen kann, dass Unternehmen nicht die einzigen Akteure im Netzwerk sind, die profitieren. Ihren Standpunkt begründet sie anhand eines Fallbeispiels: der Public Privat Partnership-Projekte der Pharmabranche mit den Vereinten Nationen (vgl. Zammit 2003: 235-257).

Am Beispiel mehrerer Projekte, welche in Zusammenarbeit zwischen Pharmaunternehmen und der Weltgesundheitsorganisation durchgeführt wurden, belegt die Autorin, dass die Pharmaunternehmen im Rahmen von Partnerschaftsprojekten nicht nur in der Lage waren, ihre Reputation zu verbessern, sondern auch die Beibehaltung einer strikten Form des Patentrechts international sicher stellen konnten, sowie neue Märkte erschlossen. In einigen Projekten wurden parallel zum staatlichen Gesundheitssystem Strukturen aufgebaut, um Impfungen, Präventiv- oder Akutmedizin vor Ort verfügbar zu machen. Obwohl viele dieser Projekte erfolgreich waren, befürchtet Zammit, dass sie langfristig den Entwicklungsländern schaden werden, da diese neu geschaffenen Strukturen anders als staatliche Institutionen von der Philanthropie eines Unternehmens abhängig sind, die möglicherweise eines Tages beendet wird (vgl. Zammit 2003: 254).

Ebenfalls am Beispiel der Pharmaindustrie belegt Zammit, dass Unternehmen aus den Entwicklungsländern eine deutlich schlechtere Ausgangsposition haben, um als Partner der Weltgesundheitsorganisation in Frage zu kommen. Die Anforderungen, die im Rahmen der Partnerschaftsprojekte gestellt werden, können in der Regel nur von großen transnationalen Pharmaunternehmen erfüllen werden. Die Unternehmen der Entwicklungsländer werden gleich doppelt benachteiligt. Einerseits erhalten sie nicht die mit den Projekten verbundenen Aufträge und andererseits entgeht ihnen die existentielle Chance, Fähigkeiten und Kapazitäten aufzubauen, um gegenüber der internationalen Konkurrenz auf den lokalen Märkten zu bestehen (vgl. Zammit 2003: 249).

Gleichzeitig kritisiert Zammit die Bereitschaft der Weltgesundheitsorganisation, Partnerschaften auch mit solchen Unternehmen einzugehen, die in der Vergangenheit oder Gegenwart nachweislich unethisch und zum Teil illegal gehandelt haben. So erwähnt sie u. a. in einer Fußnote den Fall Pfizer: Das Unternehmen musste sich vor einem New Yorker Gericht verantworten, weil in Nigeria einige Kinder, die an einem Medikamententest teilnahmen, gesundheitliche Schäden davon getragen haben bzw. gestorben sind (vgl. Zammit 2003: 249, FN 261).

Die am Beispiel der Pharmaindustrie illustrierten Probleme sieht Zammit auch in anderen Branchen. Um ihre Annahmen zu den problematischen Auswirkungen von Auslandsdirektinvestitionen und einer allzu liberalen Wirtschaftspolitik zu belegen, zitiert sie neben zahlreichen Beispielen von Partnerschaften zwischen Organisationen der Vereinten Nationen und transnationalen Unternehmungen auch eine Vielzahl wissenschaftlicher Studien (vgl. Zammit 2003: 166-180).

Im Schlusskapitel fasst Zammit ihre Kritik wie folgt zusammen: In den Partnerschaftsprojekten der Vereinten Nationen werden die Interessen der Entwicklungsländer nicht ausreichend berücksichtigt (vgl. Zammit 2003: 266f.). Aus den zum Teil zweifelhaften wie auch gut geeinten, aber langfristig problematischen Unternehmensaktivitäten resultieren für die Entwicklungsländer Gefahren, die sich insbesondere aus der Tendenz ergeben, dass sich Regierungen aus wichtigen Aufgabenbereichen zurückziehen und internationale Governance-Strukturen abgebaut werden. Um dieser Problematik zukünftig vorzubeugen, schlägt Zammit einen Kriterienkatalog für die Auswahl von Partnerschaftsprojekten (vgl. Zammit 2003: 262f.) und einen weiten Katalog für die Auswahl geeigneter Unternehmen vor (vgl. Zammit 2003: 268f.). Einige der dort festgeschriebenen Kriterien sind für Unternehmen vermutlich schwer zu akzeptieren. So verlangt Zammit, dass Unternehmen „agree to give explicit support to developing country demands for greater policy flexibility under the WTO regime“ (Zammit 2003: 268).

Ann Zammit legt mit ihrem Buch eine umfangreiche Zusammenfassung der kritischen Diskussion um den Global Compact und den Partnerschaften zwischen den Vereinten Nationen und transnationalen Unternehmungen vor. Ihre Literaturliste umfasst 52 Seiten neuester wissenschaftlicher Publikation, Dokumente der Vereinten Nationen, Zeitungsartikel und Internetquellen. Damit liefert ihr Buch nicht nur eine umfangreiche Übersicht, sondern eignet sich bestens als Ausgangspunkt für weitere Recherchen. „Development at Risk“ ist ein sehr lesenswerter und engagierter Beitrag zur gegenwärtigen Diskussion des Global Compact und der Rolle multinationaler Unternehmungen in Entwicklungsländern. Ann Zammit lässt ihre Leser nie vergessen, zu welchem

Zweck der Global Compact ins Leben gerufen wurde: Zur Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen in Entwicklungsländern und damit zum Wohle der gesamten Menschheit. Um dieses hebre Ziel zu erreichen, dürfen keine faulen Kompromisse geschlossen werden – nicht von Unternehmen und schon gar nicht von den Vereinten Nationen. Das Buch ist kostenlos bei UNRISD (www.unrisd.org) erhältlich und steht auf der Internetseite des South Centers (www.southcentre.org) zum Download als PDF-Dokument zur Verfügung.

Literaturverzeichnis

- Clobesy, W. W. (2004): Interrogation Human Rights: What Purpose? Whose Duty?, in: Business and Society Review, Vol. 109 / No. 1, 43-65.*
- Setbi, P. S. (2003): Setting Global Standards, Guidelines For Creating Codes of Conduct in Multinational Corporations, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.*
- Zammit, A. (2003): Development at Risk, Rethinking UN-Business Partnerships. Genf. Als Download verfügbar unter: www.southcentre.org/publications/developmentatrisk /newrisk.pdf.*