

CSR zwischen Greenwashing und ethischer Reflexion

hrsg. von Michael S. Abländer und Alexander Brink

Beitrag	Peter G. Kirchschräger: CSR zwischen Greenwashing und ethischer Reflexion – Menschenrechte als ethischer Referenzrahmen für Corporate Social Responsibility (CSR)	264–287
Beitrag	Markus Schenkel-Noftz: CSR-Wahrnehmungen und Auswirkungen bei Mitarbeitern – Eine empirische Untersuchung in einem mittelständischen Unternehmen	288–312
Beitrag	Heiko Hoßfeld und Ute Schmiel: Corporate Social Responsibility in der Marktwirtschaft – ein erfahrungswissenschaftlich begründetes Konzept	313–338
Beitrag	Michaela Haase: Values-based Value Creation and Responsibility – On the Relationship of „Doing Business“ and „Doing CSR“	339–368
Beitrag	Katrin Hummel und Diana Festl-Pell: Much Ado About Nothing? Sustainability Disclosure in the Banking Industry	369–393
Ideenforum	Thomas Hajduk und Sandra Schwindenhammer: Der Staat ist tot, lang lebe der Staat. Interdisziplinäre Anmerkungen zur Reziprozität von unternehmerischer Verantwortungsübernahme und dem Wandel von Staatlichkeit	394–409
Ideenforum	Martin Kolmar und Thomas Beschoner: Die Ökonomik und ihre Schwierigkeiten mit der Moral	410–421
Dissertation	Theresa Bauer: Responsible Lobbying – Conceptual Foundations and Empirical Findings in the EU	422–430
Rezension	Hans Nutzinger: Die Gerechtigkeit Gottes und die Wirtschaftsethik (nebst Erwiderung von Hans Albert und Replik von Nutzinger)	431–439

Der Staat ist tot, lang lebe der Staat!*

Interdisziplinäre Anmerkungen zur Reziprozität von unternehmerischer Verantwortungsübernahme und dem Wandel von Staatlichkeit

THOMAS HAJDUK UND SANDRA SCHWINDENHAMMER**

Ansätze der kulturalistischen Wirtschafts- und Unternehmensethik und der politikwissenschaftlichen Forschung der Internationalen Beziehungen zusammenführend argumentiert der Beitrag, dass sich die unternehmerische Verantwortungsübernahme nur angemessen vor dem Hintergrund des historisch gewachsenen Wandels von Staatlichkeit konzeptualisieren und analysieren lässt. Die These wird anhand einer Drei-Phasen-Heuristik veranschaulicht, die die Entwicklung transnationaler unternehmerischer Selbstregulierung parallel zum Wandel von Staatlichkeit seit den 1970er Jahren nachzeichnet.

Schlagwörter: Geschichte von CSR, globale Standards, Staatlichkeit im Wandel, transnationales Regieren, öffentliche und private Autorität

The State is Dead, Long Live the State! Interdisciplinary Remarks on the Relationship between Corporate Responsibility and the Transformation of the State

This article combines insights from cultural business ethics and international relations research and argues that corporate social responsibility can only be adequately conceptualised and analysed if its historical co-evolution with the transformation of the state is taken into consideration. The empirical illustration of the argument applies a tripartite historical heuristic that traces the parallel development of transnational self-regulation and the transformation of the state since the 1970s.

Keywords: History of CSR, Global Standards, Transformation of the State, Transnational Governance, Public and Private Authority

1. Totgesagte leben länger

Der Kalte Krieg war überwunden, der Wettstreit der Systeme entschieden und das „Ende der Geschichte“ ausgerufen. Mit dem Wegfall politischer Grenzen setzte eine

* Beitrag eingereicht am 01.05.2015.

** Thomas Hajduk, Institut für Wirtschaftsethik, Universität St. Gallen, Girtannerstr. 8, CH-9010 St. Gallen, Tel.: +41-(0)71-2243105, E-Mail: thomas.hajduk@unisg.ch, Forschungsschwerpunkte: Corporate Social Responsibility (CSR), Geschichte von CSR, internationale CSR-Standards.

Dr. Sandra Schwindenhammer, Institut für Sozialwissenschaften, Humboldt-Universität zu Berlin, Universitätsstraße 3b, D-10099 Berlin, Tel.: +49-(0)30-20931631, E-Mail: sandra.schwindenhammer@hu-berlin.de, Forschungsschwerpunkte: private Autorität, transnationales Regieren, globale Standards, Legitimität und Effektivität von Global Governance.

neue Welle der Globalisierung ein, flankiert von Handels- und Investitionsliberalisierung. Auch die Kritiker dieser Entwicklung globalisierten sich und führten weltweit Kampagnen gegen Umweltzerstörung und Kinderarbeit durch. In Rio bekannte sich die Welt 1992 erstmals zum Ziel der „nachhaltigen Entwicklung“, deren Umsetzung sich Großunternehmen, Initiativen und öffentlich-private Partnerschaften mittels Selbstverpflichtungen verschrieben. Den Beitrag von Unternehmen zum transnationalen Regieren kann nur verstehen, wer sich die Entwicklung vergegenwärtigt, welche die internationalen Beziehungen in den vergangenen Jahren insgesamt genommen haben. Denn mit der Globalisierung ging auch eine Ausweitung der Verdichtungsräume gesellschaftlicher Interaktionen über die Grenzen des Nationalstaats hinaus einher, die zu einer Verminderung staatlicher Regulierungskapazität führte. Dieser Befund veranlasste manche Autoren sogar, das Ende des Nationalstaats zu proklamieren (vgl. Ohmae 1995).

Zwanzig Jahre später hat die Anzahl privater Akteure in den internationalen Beziehungen weiter zugenommen, ebenso die Vielfalt an Initiativen und Standards, mit Hilfe derer das schon zweimal bekräftigte Leitbild der nachhaltigen Entwicklung Wirklichkeit werden soll. Es vollzog sich ein stetiger Wandel von einem auf Multilateralismus beruhenden *zwischenstaatlichen Regieren* über die unter dem Eindruck schwindender Einflussmöglichkeiten nationalstaatlicher Steuerungs- und Handlungskompetenzen und im Zuge weitreichender Globalisierungsprozesse beschleunigte *Global Governance* bis hin zum *transnationalen Regieren*, wie es heute diskutiert wird (vgl. Schwindenhammer 2011). Der entscheidende Unterschied zwischen Global Governance – und damit dem bloßen Einbezug von privaten Akteuren – und transnationalem Regieren liegt darin, dass diese entweder unilateral oder kollektiv in transnationalen Selbstregulierungsinitiativen *selbst-* oder *koregulierend* tätig sind (vgl. Cutler et al. 1999). Die Transnationalisierung des Regierens ist damit die Entwicklung, im Zuge derer Unternehmen zunehmend von Adressaten rechtsverbindlicher Regelungen in die Rolle von Regelungssubjekten hineingewachsen sind.

Die Staaten sind im transnationalen Regieren nicht in der Bedeutungslosigkeit verschwunden. Sie verfügen immer noch über das Monopol legaler Autorität, kollektiv verbindliche Entscheidungen zu setzen und diese Regeln (notfalls) auch über Zwang durchzusetzen. Egal ob als „lender of last resort“ während der Finanzkrise 2008, als Garant des internationalen Friedens oder in der Bekämpfung von Steueroasen. Der Staat spielt außerdem als regulativer Rahmensetzer, Schiedsrichter und Marktteilnehmer (öffentliche Beschaffung, Bürgschaften und Investitionen) eine wichtige Rolle. Allerdings verschwimmen die Grenzen genuin öffentlicher und privater Verantwortungsbereiche heute zunehmend und Regierungen, zivilgesellschaftliche Akteure und Unternehmen redefinieren ihre Rolle innerhalb einer neuen Arbeitsteilung (vgl. Flohr et al. 2010: 4). Denn der Staat (zumindest in der OECD-Region) hat als Akteur, genau wie NGOs und Unternehmen, einen sukzessiven Rollenwandel vom hierarchischen zum kooperativen Staat vollzogen. Das Resultat ist ein komplexes Geflecht von Herrschaftsstrukturen, in dem Kollektivgüter produziert werden und in dem der Staat nur noch einer von vielen Herrschaftsträgern, wenngleich ein wichtiger, ist. Die axiomatische Vorstellung eines *command and control* Staates, der seine Steuerungskompetenzen auf dem Altar der Globalisierung geopfert hat, ist anachronistisch.

In der unternehmens- und wirtschaftsethischen Debatte wird der Facettenreichtum von Staatlichkeit kaum wahrgenommen, weder in seiner gegenwärtigen Ausprägung noch in seinen historischen Entwicklungslinien. Betrachtet man den Mainstream der gegenwärtigen Diskussion um Multistakeholderinitiativen, die CSR-Programme multinationaler Unternehmen und die Verbreitung internationaler Standards, so erinnert diese frappierend an die 1990er Jahre. Der Staat ist demnach nicht willens oder globalisierungsbedingt erst gar nicht in der Lage, kollektiv verbindliche Regeln zu setzen oder durchzusetzen. Unternehmerische Verantwortungsübernahme wird zum Indiz für das Versagen von Staatlichkeit. Tatsächlich liegen die Prämissen von Arbeiten, die sich der „Political CSR“ oder „Corporate Citizenship“ widmen, zu einem Großteil in der Literatur und, weitaus gravierender, der Empirie der 1990er Jahre begründet.

In diesem Beitrag kritisieren wir aus interdisziplinärer Perspektive die Engführung der Rolle von Staatlichkeit in Teilen der wirtschafts- und unternehmensethischen wie auch der politikwissenschaftlichen Literatur. Es wird argumentiert, dass die historische Entwicklung unternehmerischer Verantwortungsübernahme in einem reziproken Evolutionsverhältnis zum Wandel von Staatlichkeit steht. Die Argumentation stützt sich auf Befunde der politikwissenschaftlichen Forschung der Internationalen Beziehungen über Global Governance, transnationales Regieren und den Wandel von Staatlichkeit und kombiniert diese mit Ansätzen der kulturalistischen Wirtschafts- und Unternehmensethik, welche in besonderem Maße offen gegenüber anwendungstheoretischen Fragestellungen und damit konkreten Praktiken ist (vgl. Beschorner 2014). Im Dialog beider Disziplinen wird aufgezeigt, dass die Annahme des Niedergangs des Staates die wichtige Rolle verkennt, welche die legale politische Autorität im Rahmen von CSR nach wie vor (und unter den neuen Bedingungen vielfältiger Interaktionen mit nicht-staatlichen Akteuren) spielt.

Auf den folgenden Seiten entwickeln wir unser Argument in drei Schritten. Zunächst zeigen wir den staatsblinden Fleck eines Teils der wirtschafts- und unternehmensethischen sowie der politikwissenschaftlichen Diskussion auf. Es wird dargelegt, dass die Grundannahmen der Vertreter der einflussreichen Forschungsansätze „Political CSR“ und „Corporate Citizenship“ überwiegend mit denen der politikwissenschaftlichen Globalisierungsthese korrespondieren und somit die aktuellen Forschungsbefunde zum transnationalen Regieren nicht hinreichend rezipieren. Im zweiten Schritt zeigen wir anhand einer Drei-Phasen-Heuristik, wie sich die transnationale unternehmerische Selbstregulierung parallel zum Wandel von Staatlichkeit seit den 1970er Jahren empirisch entwickelt hat. Schließlich diskutieren wir die Implikationen unserer Befunde für die Wirtschafts- und Unternehmensethik und die Politikwissenschaft und plädieren für eine Intensivierung des interdisziplinären Austauschs über die Rolle des Staates.

2. Vom hierarchischen zum kooperativen Staat

Die Auseinandersetzung mit der politischen Rolle von Unternehmen gehört zu den neueren und einflussreichsten Ansätzen der Wirtschafts- und Unternehmensethik. Unter dem Begriff „Political CSR“ (vgl. Scherer et al. 2006; Scherer/Palazzo 2007; 2011; Übersicht bei Frynas/Stephens 2014) verstehen seine Vertreter ein „extended model of governance with business firms contributing to global regulation and providing public goods“ (Scherer/Palazzo 2011: 901). Hier werden Unternehmen von traditionell rein

ökonomisch konzipierten zu politischen Akteuren umgedeutet, die insbesondere als multinationale Unternehmen (MNU) und auf internationaler Ebene zu einer Global Governance kollektiver Güter beitragen. In der verwandten Diskussion um „Corporate Citizenship“ geht es um „the role of the corporation in administering citizenship rights for individuals“ (Matten/Crane 2005: 173). Dies geschieht auf drei Arten: MNU realisieren soziale Rechte, indem sie soziale Dienstleistungen erbringen (*provide social rights*), sie ermöglichen bürgerliche Rechte (*enable civil rights*) und dienen als ein Kanal für die Wahrnehmung politischer Rechte (*channel political rights*). Sowohl bei „Political CSR“ als auch „Corporate Citizenship“ fällt MNU eine neue, erweiterte Rolle in verschiedenen Kontexten zu. In Entwicklungsländern etwa übernehmen sie Aufgaben der öffentlichen Daseinsvorsorge und leisten damit private Entwicklungshilfe (vgl. Blowfield/Frynas 2005). Auf kollektiver Ebene, etwa über Branchen- oder Multistakeholderinitiativen, setzen und implementieren Unternehmen globale soziale und ökologische Standards, wie etwa im Zuge der REACH-Initiative der globalen Chemiebranche (vgl. Prakash 2000) oder im International Council of the Toy Industries (vgl. Biedermann 2009).

Diese Forschungsansätze, die die politische Rolle der (Groß-)Unternehmung „entdecken“, weisen dem Staat eine abnehmende Bedeutung zu. So konstatieren etwa Matten und Crane (2005: 171): „Our premise is that corporations enter the arena of citizenship in circumstances where traditional governmental actors fail to be the ‘counterpart’ of citizenship“. Als Grund dafür wird die Globalisierung angeführt, in deren Folge der klassische Nationalstaat bzw. der territorial begrenzte „Verwaltungs- und Steuerstaat“ (Scherer 2003: 140f.) überfordert wird. Mit Verweis auf Autoren des Globalisierungsdiskurses der 1990er Jahre (vgl. u.a. Gray 1999; Habermas 1998; Zürn 1998) rekapituliert etwa Scherer (2003: 140–155) in seiner grundlegenden Schrift die „Krise des Nationalstaates“, die sich u.a. in einer unzureichenden staatlichen Kontrolle nationaler Märkte und des Standortwettbewerbs mit einer Tendenz zum Abbau sozialer und ökologischer Standards ausdrücke. In der Einleitung zu einer Themenausgabe der *Business & Society* über „The Business Firm as Political Actor“ betonen der Autor und weitere Vertreter des Ansatzes der „Political CSR“ den negativen Effekt der Globalisierung auf die Regierungsfähigkeit des Nationalstaates und stellen apodiktisch fest: „In the process of globalization, the national context of governance is eroding“ (Scherer et al. 2014: 147).

Wie oben angedeutet fußt die Argumentation auf einer breiten, vor allem in der Politikwissenschaft geführten Diskussion um Globalisierung und den Souveränitätsverlust des Nationalstaates. Bereits seit Beginn der 1990er Jahre diskutierten die frühen Autoren der Forschung zu Global Governance die Auswirkungen des Verlusts nationalstaatlicher Steuerungs- und Handlungskompetenzen im Zuge der Globalisierung auf eine Problembearbeitung jenseits des Nationalstaats und die Chancen und Grenzen einer grenzüberschreitenden politischen Regulierung als „Weltregieren ohne Weltregierung“ (Kohler-Koch 1993) beziehungsweise „Governance without Government“ (Rosenau/Czempiel 1992). Das Verdienst dieser Autoren ist, die Strukturveränderungen im internationalen System dahingehend beleuchtet zu haben, dass sie das Entstehen einer multizentrischen Welt andeuten, in der Nationalstaaten ihre Autorität auf supranationale Akteure teilweise verlagern, und gleichzeitig eine Aufwertung der Kompetenzen

und der Beteiligung von zivilgesellschaftlichen und privatwirtschaftlichen Akteuren stattfindet.

Früh wurde deutlich, dass sich durch das Aufkommen von Global Governance auch Fragen nach veränderten Rollen- und Kräfteverhältnissen zwischen Staaten-, Wirtschafts- und Gesellschaftswelt stellen. Insbesondere die Vertreter der Globalisierungsthese gehen davon aus, dass MNU grenzüberschreitend agieren und sich dem Zugriff rechtsverbindlicher staatlicher Regulierung leicht entziehen können, was die Möglichkeit politischer Steuerung durch Einzelstaaten untergräbt. Das Missverhältnis zwischen transnationalen Problemlagen und nationalstaatlich begrenzter Problemlösungsfähigkeit schränkt die staatliche Handlungsfähigkeit ein und stellt die nationalstaatliche Effektivität infrage (vgl. Zürn 1998: 39). Dieser Befund bewegt einige Autoren dazu, den „retreat of the state“ (Strange 1996) oder sogar das Ende des Nationalstaats (vgl. Ohmae 1995) zu postulieren. Der Antagonismus zwischen globalem Markt und territorial begrenztem Staat führt zu einem doppelt eingeschränkten Handlungsspielraum nach außen wie nach innen. Staaten unterliegen den anonymen Kräften des Weltmarkts: „Where states were once the masters of markets, now it is the markets which, on many crucial issues, are the masters over the governments of states“ (Strange 1996: 4). Es kommt zum Abbau rechtsverbindlicher Standards und zur regulativen Abwärtsspirale. Der Staat kann aus Sicht der Globalisierungsthese, weil er generell marginalisiert ist, keinen signifikanten Einfluss (mehr) auf Unternehmen ausüben.

Die Feststellung, dass Globalisierung gleichermaßen einen wichtigen Einfluss auf den Rollenwandel von Unternehmen, Staaten und Zivilgesellschaft hat, ist zweifelsohne richtig, auch wenn strittig ist, wie stark globalisiert verschiedene Regionen und Funktionsbereiche sind.¹ Die Annahme, dass Staatlichkeit zugunsten von „Political CSR“ und „Corporate Citizenship“ generell zurückgeht, ist jedoch zu einseitig. Sie ist, wie mit Verweis auf die Globalisierungsthese gezeigt wurde, eine stark in den 1990er und frühen 2000er Jahren vertretene Forschungsposition, die heute in den Politikwissenschaften in dieser Ausschließlichkeit nicht mehr vertreten wird.

Heute wird vielmehr das *transnationale Regieren* als das Zusammenwirken von Staaten und privaten Akteuren in gewandelten Rollen diskutiert (vgl. u.a. Flohr et al. 2010). Der Staat hat sich vom „Herrschaftsmonopolisten“ zum „Herrschaftsmanager“ gewandelt (vgl. Genschel/Zangl 2007). Er ist zum *kooperativen* Akteur geworden, der für die Steuerung gesellschaftspolitischer Sachverhalte politische Autorität mit privaten Akteuren teilt. Durch die Teilung politischer Autorität substituiert der Staat hierarchisches Regierungshandeln, minimiert die Kosten für politische Konflikte, verschafft sich Unterstützung für die Implementation bestimmter Politiken und organisiert sich so quasi selbst die eigene Entlastung (vgl. Offe 2009). Die Grenzen genuin öffentlicher und privater Verantwortungsbereiche verschwimmen dabei, und Regierungen, zivilgesellschaftliche Akteure und Unternehmen redefinieren ihre Rolle innerhalb einer neuen Arbeitsteilung:

„The earlier distinction between governments as being public in form and public in purpose, while actors from civil society were regarded as private in

¹ So spricht der Ökonom Pankaj Ghemawat (2011: 23–40) etwa von einer „Semiglobalization“.

form and public in purpose, and business corporations as being private in form and private in purpose, is no longer valid“ (Flohr et al. 2010: 4).

Idealtypisch bringen alle Akteure spezifische Ressourcen in politische Entscheidungsprozesse ein: Nationale Regierungen verfügen über das Monopol legaler Autorität, kollektiv verbindliche Entscheidungen zu setzen und diese Regeln (notfalls) auch über Zwang durchzusetzen. Unternehmen sind mit ökonomischem und technischem Knowhow ausgestattet und verfügen über finanzielle Ressourcen. Zivilgesellschaftliche Akteure beanspruchen moralische und wissensbasierte Autorität als ihre relevanten politischen Ressourcen (vgl. ebd.: 6).

Dass der Staat und nichtstaatliche Akteure bei der Bereitstellung von öffentlichen Gütern kooperieren, ist bei einer reinen Gegenwartsanalyse allerdings ein regional einzugrenzendes Alleinstellungsmerkmal des globalen Nordens (vgl. im Folgenden Wolf/Schwindenhammer 2015). Außerhalb der OECD kann von einem Wandel des Staates zum *Herrschaftsmanager* keine Rede sein. Dort stellen noch nicht abgeschlossene Staatsbildungsprozesse oder gescheiterte Staatsbildung den Normalfall dar (vgl. Wolf 2013: 29f.). Auch dürfen mögliche Gegenteilstendenzen nicht aus dem Blick geraten, die „eine deutliche Re-Akzentuierung auf autoritäre staatliche Steuerung vorsehen“ (ebd.: 32). Mit dem Aufstieg neuer politischer und ökonomischer Mächte im Nicht-OECD-Raum wird vor einem neuen „state capitalism“ gewarnt, in dem Akteure wie „emerging-market multinationals“ zwar nach privatwirtschaftlichen Prinzipien organisiert sind, aber auf Geheiß von Staaten agieren (vgl. Economist 2012).

Die wirtschafts- und unternehmensethische Debatte hinkt den Befunden der politikwissenschaftlichen Forschung zum transnationalen Regieren hinterher und rezipiert hinsichtlich der Rolle von Staatlichkeit ausschließlich die Globalisierungsthese. Dies ist nicht nur forschungspraktisch ein Problem, da hier mit überkommenen Axiomen gearbeitet wird. Es ist auch in einem empirischen Sinne fahrlässig, sehen die Vertreter dieser Ansätze ihre Forschung doch auch als deskriptiv bzw. betonen gerade die Deskriptivität, wie im Falle von „Corporate Citizenship“: „(it) is essentially a *descriptive* conceptualization of what does happen, rather than a *normative* conceptualization“ (Matten/Crane 2005: 174, Hervorh. im Orig.). Um diesem Anspruch gerecht zu werden, müsste jedoch neben dem Rollenwandel von Unternehmen und Zivilgesellschaft auch derjenige von Staatlichkeit angemessener rezipiert werden.

3. Die Historizität unternehmerischer Verantwortungsübernahme im Spiegel des Wandels von Staatlichkeit

Um die Staatlichkeit in ihrem Wandel zu erfassen, reicht eine statische Betrachtung nicht aus, sondern es bedarf einer historischen Einbettung. Hierfür betrachten wir anstatt abstrahierter Globalisierungsnarrative die kürzere und leichter abgrenzbare Geschichte der Entwicklung internationaler CSR-Standards seit den 1970er Jahren. Durch diese „Linse“ betrachten wir das Verhältnis von Staat, Unternehmen und Zivilgesellschaft. Es lassen sich dabei idealtypisch drei Phasen identifizieren:

1. Von den 1970er bis in die beginnenden 1990er Jahre entwickeln Staaten in Reaktion auf die von MNU ausgelösten Regulierungsprobleme und die Kritik aus der Zivilgesellschaft internationale Verhaltenskodizes. Die Effektivität dieser

zwischen-staatlichen Instrumente beruht hauptsächlich auf der politischen Regulierungsfähigkeit und dem Willen der Staaten.

2. Von dem Beginn der 1990er Jahre bis zu der Mitte der 2000er Jahre bestimmen vor allem private Akteure die Weiterentwicklung von CSR-Standards. In dieser Zeit entstehen zahlreiche private Initiativen und Partnerschaften. Staaten wirken hier als Kooperationspartner, finanzielle Unterstützer und als Vermittler zwischen Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Gruppen.
3. Seit 2000 entwickeln Staaten eigene Maßnahmen und Instrumente, um CSR zu fördern und eigene Politiken über ein erweitertes Instrumentarium umzusetzen. Dafür nehmen sie Rollen wahr, die zwischen appellativen und regulierenden Ansätzen verortet sind, etwa über die öffentliche Nachfrage. Seit dem Ende der 2000er Jahre, insbesondere der Finanz- und Wirtschaftskrise und dem weltweiten Vertrauensverlust, tritt der Staat auch wieder stärker als regulativer Rahmensetzer in Erscheinung. Zuvor auf dem Prinzip der Freiwilligkeit initiierte Standards erhalten teilweise Rechtsverbindlichkeit.

3.1 Phase 1: CSR-Standards als zwischenstaatliche Ansätze

Seit den späten 1960er Jahren ging ein Gespenst um die westliche Welt: das multinationale Unternehmen. Großunternehmen mit Direktinvestitionen in Gaststaaten (anstelle bloßer Auslandstätigkeiten) wurden als ein neues Phänomen wahrgenommen, allein schon weil ihre Anzahl seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs, als US-MNU begannen in Westeuropa Tochtergesellschaften zu eröffnen, enorm zugenommen hatte. Aufgrund ihres raschen Wachstums und ihrer Verbreitung wurden MNU als Bedrohung aufgefasst. Regierungen aus Gastländern in Europa, vor allem aber der erst jüngst aus der Kolonialisierung entkommenen Entwicklungsländer, sahen in den MNU eine Gefahr für ihre Souveränität. Der viel zitierte Skandal um das US-Konglomerat ITT, das 1970 bei der US-Administration für den Sturz der Allende-Regierung in Chile lobbyiert haben soll, galt als Fanal für die ökonomisch begründete Macht von MNU und den Willen, diese gegen die Interessen des Gastlandes zu missbrauchen (vgl. Sampson 1973). Wegen ihres „Global Reach“ (Barnett/Muller 1974) waren MNU aber auch bei Gewerkschaften und Verbraucherorganisationen schlecht beleumdet. Internationale Gewerkschaftsverbände erkannten bereits in den 1960er Jahren, dass MNU infolge ihrer Mobilität und Größe gegenüber nationalen Gewerkschaften im Vorteil waren und in Entwicklungsländern Arbeitsstandards missachteten. Daneben waren erste Kampagnen gegen „die Multis“ zu beobachten. Die „Tame G.M.!“-Kampagne kritischer Aktionäre etwa forderte das Management von General Motors auf, gesellschaftliche und ökologische Belange durch die Einsetzung entsprechend zuständiger Vorstände zu berücksichtigen – und provozierte so Milton Friedman zu dessen berühmtem Artikel über Profit als die einzige Verantwortung von Unternehmen (vgl. Hajduk 2015).

Diese Kontroverse erreichte recht bald die internationale Ebene als den Ort, an dem MNU-Kritiker eine angemessene Antwort auf MNU wähten. Nachdem 1972 die Umtriebe von ITT in Chile bekannt geworden waren, forderte die chilenische Delegation in der UNO-Generalversammlung eine umfassende Studie über MNU und eine Lösung

durch die Staatengemeinschaft. In den beiden Berichten (vgl. UN 1973; 1974) kristallisierten sich zwei internationale Lösungsansätze heraus: ein rechtsverbindliches Abkommen über die Rechte und Pflichten von MNU oder (als möglicher Zwischenschritt) ein internationaler Verhaltenskodex.² Die internationalen Gewerkschaften, die Entwicklungs- und sozialistischen Länder verfolgten die regulative Lösung, als dessen Schauplatz sich die UNO bzw. ein Unterkomitee des Economic and Social Council abzeichnete. Hier verhandelten von 1976 bis 1991 Delegationen aus Ost, West und dem Globalen Süden über einen „UN Code of Conduct for Transnational Corporations“. Flankiert wurden diese Tätigkeiten von dem 1974 gegründeten United Nations Centre in Transnational Corporations (UNCTC), welches Entwicklungsländer mit Expertise und Beratung im Umgang mit MNU unterstützten sollte. Aufgrund der zahlreichen Differenzen und nicht zu lösender Grundsatzfragen, z.B. zum Stellenwert des Investitionsschutzes, endeten diese Verhandlungen im Nirgendwo.

Parallel dazu begannen in Paris, dem Sitz der Organisation for Economic Development and Co-operation (OECD) 1975 eigene Verhandlungen, die nach nur eineinhalb Jahren in den OECD-Leitsätzen für Multinationale Unternehmen mündeten. Die OECD-Staaten waren als Heimatsstaaten der damals führenden MNU an keiner rechtsverbindlichen Lösung interessiert, sondern einigten sich früh auf einen freiwilligen Verhaltenskodex. Die OECD-Leitsätze sparten bewusst die damals neuen Themen gesellschaftlicher Verantwortung, wie Menschenrechte oder Umweltschutz, aus und beschränkten sich auf sehr allgemeine und teilweise unspezifisch gehaltene Normen, die das Verhältnis zwischen MNU und ihren Gaststaaten regeln sollten (vgl. Hajduk 2013: 327–331). Der Implementationsmechanismus war ursprünglich auf die Interpretation der Leitsätze beschränkt und vermied Urteile über das (Fehl-) Verhalten von MNU. Darüber hinaus oblag es dem politischen Willen der einzelnen OECD-Staaten, inwiefern die Leitsätze beworben und institutionalisiert wurden; tatsächlich ging das staatliche Interesse an dem neuen Instrument schon Ende der 1970er zurück und blieb bis in die späten 1990er Jahren gering.

Wie die beschriebenen Entwicklungen zeigen, ist die erste Phase gekennzeichnet von der eingeschränkten staatlichen Handlungsfähigkeit und mangelndem Gestaltungswillen gegenüber MNU als Treiber der Globalisierung. Der Staat war in seiner klassischen Rolle als alleiniger autoritativer Regelsetzer und Regeldurchsetzer überfordert. Gleichzeitig lag das Teilen politischer Autorität mit privaten Akteuren noch in weiter Ferne.

3.2 Phase 2: CSR-Standards als private Initiativen und öffentlich-private Partnerschaften

Mit dem Ende des Kalten Krieges und dem Wegfall der politischen wie ökonomischen Teilung der Welt veränderte sich die Diskussion um die CSR-Standards. Paradigmatisch dafür ist die Konferenz der Vereinten Nationen über Umwelt und Entwicklung 1992 in Rio de Janeiro. Wichtige Themen waren hier die Umweltauswirkungen von MNU und die Frage, wie diese zu regulieren seien. Dafür arbeitete das UNCTC als spezialisierte Institution einen Entwurf für die abschließenden Politikempfehlungen des Rio-Gipfels aus. Die Arbeiten des UNCTC wurden auf Betreiben von westlichen Industriestaaten

² Vgl. Hajduk (2013) und Beroud/Hajduk (2015) für eine genauere Darstellung.

und Wirtschaftsverbänden abgewiesen; stattdessen wurde der neu gegründete Business Council for Sustainable Development (BCSD – heute als World Council for Sustainable Development bekannt) beauftragt entsprechende Vorschläge zu erarbeiten (vgl. Richter 2001: 11). Diese bestanden im Wesentlichen aus unternehmerischen Selbstverpflichtungen und dem Plädoyer für ökonomische (statt regulative) Lösungsansätze, wie aus dem emblematisch betitelten Werk des Schweizer Unternehmers Stephan Schmidheiny und des BCSD – „Changing Course“ – hervorging (vgl. Schmidheiny 1992). Mit der Entscheidung für die Vorschläge des BCSD wurde ein Modell prominent hervorgehoben, welches Kooperation statt Konfrontation betonte, in dem MNU als Teil der Lösung statt des Problems gesehen wurden und folglich Staaten, MNU und NGOs kooperierten (vgl. Mühle 2010: 303).

Die 1990er Jahre waren entsprechend geprägt von privat initiierten und beeinflussten CSR-Standards. So wurde der Standard Social Accountability 8000 (SA8000) 1997 von der nicht-staatlichen Organisation Social Accountability International (SAI) veröffentlicht. Die SAI ging aus einer Verbraucherorganisation, dem Council on Economic Priorities, hervor, welche den SA8000 in Zusammenarbeit mit MNU, der UNO, Lieferanten, Zertifizierungsunternehmen und NGOs erarbeitete (vgl. Gilbert 2001: 128). Der Sozialstandard SA8000 selbst leitet sich von zwischenstaatlichen ILO-Normen und UN-Konventionen ab und operationalisiert diese in Form eines zertifizierbaren Managementstandards, den Unternehmen freiwillig annehmen. Eine ähnliche Entwicklung nahm die ebenfalls 1997 gegründete Global Reporting Initiative (GRI), deren Initiatoren die NGO „Coalition for Environmentally Responsible Economies“ (CERES) und das Tellus Institute waren.³ CERES arbeitete seit den frühen 1990er Jahren an Richtlinien für die Umweltberichterstattung, aus denen im Rahmen der GRI-Gründung Richtlinien für die allgemeine Nachhaltigkeitsberichterstattung wurden. Ähnlich wie die SAI bediente sich CERES dafür eines Multistakeholderansatzes und lud im Laufe des Entwicklungsprozesses weitere Partner ein. Im ersten Jahr war dies insbesondere das United Nations Environment Programme.

Der breiteste Standard und stärkste Ausdruck der neuen Partnerschaften ist indes der UN Global Compact. Im Jahr 1999 schlug UN-Generalsekretär Kofi Annan den in Davos versammelten CEOs diese „Übereinkunft“ vor und wählte allein damit einen ungewöhnlichen, weil formlosen Weg. In der berühmten Rede musste Annan die Skepsis der Wirtschaft nach den kontroversen Diskussionen um den UN Code of Conduct for Transnational Corporations überwinden und stellte paradigmatisch fest: „Confrontation has taken a back seat to cooperation. Polemics have given way to partnerships“ (Annan 1999). Tatsächlich war der 2000 gegründete Global Compact eine Initiative des Generalsekretärs ohne eigenständigen formalen Status in der UNO, weswegen er anfänglich unter fehlender zwischenstaatlicher Legitimität litt (vgl. Kell 2013: 38). Wichtiger für die Akzeptanz der Zielgruppe war der grundsätzlich freiwillige Ansatz, wonach Unternehmen Mitglied des Global Compacts wurden, sofern sie sich zu neun bzw. (seit 2004) zehn Prinzipien bekannten und regelmäßig über deren Umsetzung berichteten.

³ Für weitere Informationen siehe: <https://www.globalreporting.org/information/about-gri/what-is-GRI/Pages/default.aspx> (zuletzt abgerufen am 27.04.2015).

Neben Unternehmen konnten auch NGOs Mitglied werden und sich in den zahlreichen unter dem Banner dieser Plattform stattfindenden Aktivitäten engagieren.

Die Rolle von Staaten bei diesen und anderen CSR-Standards war in der zweiten Phase vorwiegend auf die des Partners und (finanziellen) Unterstützers begrenzt. Im Falle des Global Compact leisteten einige Staaten finanzielle Beiträge, machten den Standard in ihren Ländern bekannt und lieferten als „Friends of the UN Global Compact“ politische Schützenhilfe (vgl. ebd.). Der Anstoß zu den Standards der zweiten Phase kam indes überwiegend von privaten Akteuren, was sich in dem Design der Kontrollmechanismen zeigte. Sofern Selbstverpflichtungen überhaupt kontrolliert wurden, setzte man auf Audits bzw. den Druck der Öffentlichkeit, der insbesondere durch NGOs in ihrer Rolle als „watchdogs“ hergestellt werden sollte (vgl. kritisch dazu Baur/Schmitz 2012).

3.3 Phase 3: CSR-Standards als „smart mix“ national- und suprastaatlicher Politik

Parallel zu öffentlich-privaten Partnerschaften und internationalen CSR-Standards entwickelten Staaten zumindest in Europa seit den frühen 2000er Jahren eigene CSR-Politiken. Besonders auf EU-Ebene diente die Europäische Kommission als Forum und Antreiber der Mitgliedsstaaten. Das öffentliche Interesse wurde vor allem dadurch begründet, dass unternehmerische CSR-Aktivitäten zu strategischen Zielen und damit dem Allgemeinwohl beitragen – wie etwa zu den in der Lissabon-Strategie erwähnten Zielen Wettbewerbsfähigkeit, Nachhaltigkeit, Innovationsfähigkeit und soziale Kohäsion (vgl. EU COM 2001). Ausgehend von zwei Grundsatzpapieren zu CSR (vgl. EU COM 2002; 2006) folgten die Staaten dabei dem Grundverständnis der Kommission: „Corporate social responsibility is essentially a concept whereby companies decide voluntarily to contribute to a better society and a cleaner environment“ (EU COM 2001: 4). Aufgrund dieser Definition waren regulative Maßnahmen trotz Kritik von Seiten der Zivilgesellschaft zunächst Anathema für staatliche CSR-Politik und die CSR-Maßnahmen der Kommission (vgl. De Schutter 2008). Wie von der Kommission in Auftrag gegebene Übersichten nationaler CSR-Politiken zeigen, spielten in den ersten zehn Jahren „Bewusstsein schaffende“ bzw. sensibilisierende und kooperative Maßnahmen der Mitgliedsstaaten tatsächlich eine wichtige Rolle (vgl. EU COM 2007; Knopf et al. 2011). Zugleich wird deutlich, dass bereits in dieser Zeit das Portfolio der Maßnahmen und damit das Spektrum staatlichen Handelns größer war. So entwickelte sich etwa die öffentliche Beschaffung als ein Instrument zur Förderung von CSR: Indem ökologische und soziale Standards in öffentliche Ausschreibungen berücksichtigt und „honoriert“ wurden, trat der Staat als Marktteilnehmer auf, der CSR zwar nicht über Gesetze einforderte, aber lukrativ machte (vgl. Knopf et al. 2011: 64–70). Eine ähnliche Rolle spielten Staaten im Bereich des Socially Responsible Investment, wenn etwa öffentliche (Pensions-)Fonds Forderungen an die CSR-Performance der Unternehmen stellten bzw. von dem Gesetzgeber dazu angehalten wurden.

Mit der Finanzkrise 2008 ist schließlich die regulative Rolle des Staates stärker in den Fokus gerückt. Dies zeigt sich nirgendwo stärker als in der Frage, ob die Berichterstattung nichtfinanzieller Kennzahlen im Rahmen von CSR- oder Nachhaltigkeitsberichten verpflichtend sein soll. Im Dezember 2014 trat die Richtlinie 2014/95/EU in Kraft,

nach der ab 2017 etwa 6.000 Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern „nichtfinanzielle und die Diversität betreffende Informationen“ berichten müssen.⁴ Die Form dieser Berichterstattung wird unter Verweis auf internationale Standards wie die OECD-Leitsätze und die ISO 26000 den Unternehmen überlassen. Diese Maßnahme der EU spiegelt die neue CSR-Definition der EU wider, dass CSR „the responsibility of enterprises for their impacts on society“ (EU COM 2011: 6) sei. Die EU nennt ihren Ansatz in Anlehnung an die Arbeiten des UN-Sonderbeauftragten für Menschenrechte und transnationale Unternehmen einen „smart mix“ (ebd.: 7).

Die weitere Entwicklung des hier skizzierten Rollenwandels staatlicher CSR-Politik ist nicht absehbar. Bei den aktuellen Themen Menschenrechte und Transparenz von Lieferketten zum Beispiel sind stärkere regulative Eingriffe in der Diskussion, etwa über die strafrechtliche Verfolgung von Menschenrechtsverstößen durch Unternehmen (der sogenannte „access to remedy“ der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte) zu erwarten. Die Annahme eines durch die Globalisierung grundsätzlich unfähigen Staates ist vor diesem Hintergrund empirisch nicht haltbar, vielmehr lässt sich mit den Autoren des aktuellen Kompendiums der CSR-Politik in Europa feststellen:

„A wide range of government-led CSR initiatives can be identified: from ‘softer’ initiatives such as awareness-raising and promotional activities, to ‘harder’, legislative actions. (...) This has led to a certain blurring of the lines between a more ‘voluntary’ concept of CSR and governments setting guidelines for social responsibility activities undertaken by companies“ (Williamson et al. 2014: 8).

Kennzeichnend für die dritte Phase ist, dass Staaten nach wie vor mit Unternehmen in partnerschaftlichen Initiativen kooperieren, jedoch in Abhängigkeit des Politikbereichs auch nicht (mehr) davor zurückscheuen, Unternehmensverhalten rechtsverbindlich zu kontrollieren und zu sanktionieren. Das Ausüben legaler Autorität durch Staaten erfolgt dabei jedoch selektiv und richtet sich eher auf die Feinsteuerung politischer Regulierungsansätze als, wie noch in der ersten Phase, auf eine umfassende Regulierung von MNU. Im Ergebnis steht ein komplexes Nebeneinander rechtsverbindlicher und freiwilliger Regulierungsansätze. Private Selbstregulierung kann zwischenstaatliches Regieren entweder substituieren (vgl. Haufler 2009), oder beide Formen koexistieren und komplementieren sich gegenseitig (vgl. Coglianese/Nash 2009). Rechtsverbindliche Regelungen beeinflussen private Standards und vice versa, wobei unternehmerische Verantwortungsübernahme nicht immer im Schatten staatlicher Hierarchie, sondern auch in Koordination mit staatlichen Akteuren oder in Abwesenheit staatlicher Regulierung geschieht. Einige Selbstregulierungsinitiativen zielen explizit darauf, in Staaten, in denen Strukturen zur Regeldurchsetzung schwach ausgebildet sind, Implementationshilfen zu leisten und die Befolgung rechtsverbindlicher Regelungen zu stärken.

⁴ Übersicht unter: http://ec.europa.eu/finance/accounting/non-financial_reporting/index_de.htm (zuletzt abgerufen am 27.04.2015).

4. Fazit

Offensichtlich verkennt eine Argumentation, welche dem Staat eine generelle Bedeutungslosigkeit bescheinigt, den Rollenwandel, den dieser im Gang der jüngeren Geschichte genommen hat. Im OECD-Raum ist der Staat längst kein Herrschaftsmonopolist mehr, wenn er es denn je war. Als Herrschaftsmanager hingegen interagiert er mit Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Akteuren und teilt politische Autorität. Im transnationalen Regieren bilden freiwillige und rechtsverbindliche CSR-Ansätze ein komplexes regulatives Geflecht, gesponnen aus privaten und legalen Autoritätsquellen. Die staatliche Autoritätsausübung ist dabei nur noch ein mögliches Muster der Interdependenzbewältigung, wobei der Modus hierarchischer Steuerung gesellschaftlicher Vorgänge nicht vergessen oder bagatellisiert werden sollte (vgl. Benz et al. 2007: 13). Ihr kommt vor allem eine Komplementärfunktion zu, indem unternehmerischer Verantwortungsübernahme der Rahmen gesetzt wird. Das ist insofern von zentraler Bedeutung, als dass privatwirtschaftliche und zivilgesellschaftliche politische Autorität einer konstitutionellen Einhegung bedürfen (vgl. Wolf/Schwindenhammer 2011; 2015). Ohne einen (zwischen-)staatlich garantierten konstitutionellen Rahmen läuft die private Selbstregulierung Gefahr, der Dominanz bestimmter Wirtschaftssektoren oder regionaler Interessen Vorschub zu leisten, die organisations- und durchsetzungsfähiger sind als andere (vgl. Banerjee 2014: 87). In der politikwissenschaftlichen Forschung werden bereits unter dem Rahmenkonzept der Meta-Governance institutionelle Ansätze zur „Regulierung von Selbstregulierung“ erforscht (vgl. Sørensen 2006: 101), die in dem hochfragmentierten globalen System zumindest Äquivalente zu einer konstitutionellen Ordnung schaffen sollen. Dabei stellen sich Fragen, durch wen, an welchem Ort und mit welcher Begründung eine ultimative politische Autorität (im Singular oder im Plural) ausgeübt werden soll und kann, die auch mit der Kompetenz-Kompetenz ausgestattet ist, Zuständigkeiten zuzuweisen und Regeln für die private Normsetzung aufzustellen und zu implementieren (vgl. Wolf/Schwindenhammer 2015). Die Notwendigkeit transnationaler Ordnungsstrukturen kann nicht bedeuten, zu einer vollständigen Revitalisierung des allein auf Hierarchie fixierten Etatismus zurückzukehren. Eine Weltregierung ist nicht in Sicht. Allerdings ist es ebenso wenig angemessen einen Abgang auf den Staat als politischen Akteur anzustimmen. Wie viel Staat im transnationalen Regieren nötig und aus normativer Perspektive wünschbar ist, ist eine zentrale Zukunftsfrage, der sich die Wirtschafts- und Unternehmensethik und die Politikwissenschaft gleichermaßen stellen müssen. Denn wer, wenn nicht staatliche Akteure, könnten der „Metagovernor“ sein, welcher den konstitutionellen Rahmen schafft, der darüber entscheidet, ob beim transnationalen Regieren das Gemeinwohl im Auge behalten wird oder nicht?

Literaturverzeichnis

Annan, K. (1999): Secretary-General Proposes Global Compact on Human Rights, Labour, Environment, in Address to World Economic Forum in Davos, New York: United Nations. Link: <http://www.un.org/press/en/1999/19990201.sgsm6881.html> (zuletzt abgerufen am 29.04.2015).

- Banerjee, S. B.* (2014): A Critical Perspective on Corporate Social Responsibility. Towards a Global Governance Framework, in: *Critical Perspectives on International Business*, Vol. 10/No. 1/2, 84–95.
- Barnet, R. J./Muller, R. E.* (1974): *Global Reach. The Power of the Multinational Corporations*, New York: Simon and Schuster.
- Baur, D./Schmitz, H. P.* (2012): Corporations and NGOs: When Accountability Leads to Co-optation, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 106/No. 1, 9–21.
- Benz, A./Lütz, S./Schimank, U./Simonis, G.* (2007): Einleitung, in: Benz, A./Lütz, S./Schimank, U./Simonis, G. (Hrsg.): *Handbuch Governance. Theoretische Grundlagen und empirische Anwendungsfelder*, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 9–25.
- Beroud, S./Hajduk, T.* (2015): OCDE et bonnes pratiques: Une histoire inséparable, in: Klein, A./Laporte, C./Saiget, M. (Eds.): *Les bonnes pratiques des organisations internationales*, Paris: Presses De Sciences Po, 59–75.
- Beschorner, T.* (2014): Kulturalistische Wirtschaftsethik: Grundzüge einer Theorie der Anwendung, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 14/Heft 3, 346–372.
- Biedermann, R.* (2009): Private Governance in der Spielzeugindustrie. Voraussetzungen und Strategien zur Durchsetzung einer Branchenvereinbarung, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik*, Jg. 10/Heft 1, 18–36.
- Blowfield, M./Frynas, J. G.* (2005): Setting New Agendas. Critical Perspectives on Corporate Social Responsibility in the Developing World, in: *International Affairs*, Vol. 81/No. 3, 499–513.
- Coglianesi, C./Nash, J.* (2009): Government Clubs Theory and Evidence from Voluntary Environmental Programs, in: Potoski, M./Prakash, A. (Eds.): *Voluntary Programs. A Club Theory Perspective*, Cambridge: MIT Press, 231–258.
- Cutler, A. C./Haufler, V./Porter, T.* (Hrsg.) (1999): *Private Authority and International Affairs*, Albany: State University of New York Press.
- De Schutter, O.* (2008): Corporate Social Responsibility European Style, in: *European Law Journal*, Vol. 14/No. 2, 203–236.
- Economist* (2012): Emerging-Market Multinationals. The Rise of State Capitalism, in: *Economist*, 21.01.2012. Link: <http://www.economist.com/node/21543160> (zuletzt abgerufen am 01.05.2015).
- European Commission (EU COM)* (2011): *A Renewed EU Strategy 2011–14 for Corporate Social Responsibility*, Brussels: European Commission. Link: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:EN:PDF> (zuletzt abgerufen am 01.05.2015).
- European Commission (EU COM)* (2007): *Corporate Social Responsibility: National Public Policies in the European Union*, Brussels: European Commission. Link: <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=2036&langId=en> (zuletzt abgerufen am 01.05.2015).
- European Commission (EU COM)* (2006): *Implementing the Partnership for Growth and Jobs: Making Europe a Pole of Excellence on Corporate Social Responsibility*, Brussels: European Commission. Link: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006DC0136&from=EN> (zuletzt abgerufen am 01.05.2015).

- European Commission (EU COM)* (2002): Corporate Social Responsibility: A Business Contribution to Sustainable Development, Brussels: European Commission. Link: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52002DC0347&qid=1430497358165&from=EN> (zuletzt abgerufen am 01.05.2015).
- European Commission (EU COM)* (2001): Green Paper: Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility, Brussels: European Commission. Link: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52001DC0366&qid=1430497404827&from=EN> (zuletzt abgerufen am 01.05.2015).
- Flohr, A./Rieth, L./Schwindenhammer, S./Wolf, K. D.* (2010): The Role of Business in Global Governance. Corporations as Norm-Entrepreneurs, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Frynas, J. G./Stephens, S.* (2014): Political Corporate Social Responsibility: Reviewing Theories and Setting New Agendas, in: *International Journal of Management Reviews*, Vol. 17/No. 4, 483–509.
- Genschel, P./Zangl, B.* (2007): Die Zerfaserung von Staatlichkeit, in: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Heft 20–21, 10–16.
- Ghemawat, P.* (2011): *World 3.0: Global Prosperity and How to Achieve It*, Harvard: Harvard Business Review Press.
- Gilbert, D. U.* (2001): Social Accountability 8000 – Ein praktikables Instrument zur Implementierung von Unternehmensethik in international tätigen Unternehmen?, in: *Zeitschrift für Wirtschaft- und Unternehmensethik*, Jg. 2/Heft 2, 123–148.
- Gray, J.* (1999): *Die falsche Verheißung. Der globale Kapitalismus und seine Folgen*, Berlin: Fest Verlag.
- Habermas, J.* (1998): Die postnationale Konstellation und die Zukunft der Demokratie, in *Habermas, J.: Die postnationale Konstellation*, Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 7–64.
- Hajduk, T.* (2015): Bei Friedman nichts Neues: Anmerkungen zu einem falsch verstandenen Klassiker der CSR-Diskussion, in: *Aufderheide, D./Dabrowski, M. (Hrsg.): Markt und Verantwortung. Wirtschaftsethische und moralökonomische Perspektiven*, Berlin: Duncker & Humblot, 89–98.
- Hajduk, T.* (2013): A Code to Bind Them All: The Multinational Dilemma and the Endeavour for an International Code of Conduct, in: *Brändli, S./Schister, R./Tamò, A. (Hrsg.): Multinationale Unternehmen und Institutionen im Wandel – Herausforderungen für Wirtschaft, Recht und Gesellschaft*, Bern: Stämpfli, 311–339.
- Haufler, V.* (2009): The Kimberley Process, Club Goods, and Public Enforcement of a Private Regime, in: *Potoski, M./Prakash, A. (Eds.): Voluntary Programs. A Club Theory Perspective*, Cambridge: MIT Press, 89–106.
- Kell, G.* (2013): 12 Years Later. Reflections on the Growth of the UN Global Compact, in: *Business & Society*, Vol. 52/No. 1, 31–52.
- Knopf, J./Kablenborn, W./Hajduk, T./Weiss, D./Fiedler, R./Feil, M./Klein, J.* (2011): *Corporate Social Responsibility: National Public Policies in the European Union*, Brüssel: European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.
- Kobler-Koch, B.* (1993): Die Welt regieren ohne Weltregierung, in: *Böhret, C./Wewer, G. (Hrsg.): Regieren im 21. Jahrhundert – Zwischen Globalisierung und Regionalisierung*, Opladen: Leske & Budrich, 109–141.

- Matten, D./Crane, A.* (2005): Corporate Citizenship: Towards an Extended Theoretical Conceptualization, in: *Academy of Management Review*, Vol. 30/No. 1, 166–179.
- Müble, U.* (2010): *The Politics of Corporate Social Responsibility. The Rise of a Global Business Norm*, Frankfurt a.M.: Campus.
- Offe, C.* (2009): Governance: An “Empty Signifier”?, in: *Constellations*, Vol. 16/No. 4, 550–562.
- Obmae, K.* (1995): *The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies*, New York: Free Press.
- Prakash, A.* (2000): Responsible Care: An Assessment, *Business & Society*, Vol. 39/No. 2, 183–209.
- Richter, J.* (2001): *Holding Corporations Accountable. Corporate Conduct, International Codes, and Citizen Action*, London: Zed Books.
- Rosenau, J. N./Czempiel, E.-O.* (1992): *Governance without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sampson, A.* (1973): *The Sovereign State of ITT*, New York: Stein & Day.
- Scherer, A. G.* (2003): *Multinationale Unternehmen und Globalisierung. Zur Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung*, Heidelberg: Physica-Verlag.
- Scherer, A. G./Palazzo, G.* (2011): The New Political Role of Business in a Globalized World – A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy, in: *Journal of Management Studies*, Vol. 48/No. 4, 899–931.
- Scherer, A. G./Palazzo, G.* (2007): Toward a Political Conception of Corporate Responsibility. Business and Society Seen From a Habermasian Perspective, in: *Academy of Management Review*, Vol. 32/No. 4, 1096–1120.
- Scherer, A. G./Palazzo, G./Baumann, D.* (2006): Global Rules and Private Actors – Toward a New Role of the Transnational Corporation in Global Governance, in: *Business Ethics Quarterly*, Vol. 16/No. 4, 505–532.
- Scherer, A. G./Palazzo, G./Matten/D.* (2014): The Business Firm as a Political Actor: A New Theory of the Firm for a Globalized World, in: *Business & Society*, Vol. 53/No. 2, 143–156.
- Schmidheiny, S.* (1992): *Changing Course: A Global Business Perspective on Development and the Environment*, Cambridge: MIT Press.
- Schwindenhammer, S.* (2011): *Nationale Bedingungen und freiwillige unternehmerische Normbefolgung. Eine Analyse deutscher Unternehmen der G500 in der Global Reporting Initiative*, Baden-Baden: Nomos.
- Sorensen, E.* (2006): Metagovernance: The Changing Role of Politicians in Processes of Democratic Governance, in: *The American Review of Public Administration*, Vol. 36/No. 1, 98–114.
- Strange, S.* (1996): *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- United Nations (UN)* (1974): *The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations*, United Nations: New York.
- United Nations (UN)* (1973): *Multinational Corporations in World Development*, New York: United Nations.

- Williamson, N./Stampe-Knipfel, A./Weber T.* (2014): Corporate Social Responsibility. National Public Policies in the European Union. Compendium 2014, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Wolf, K. D.* (2013): Transnationales Regieren in historischer Perspektive: Im Westen nichts Neues?, in: Breitmeier, H./Conzelmann, T./Wolf, K. D. (Hrsg.): Transnationales Regieren, Fernstudienkurs Nr. 04651, Hagen: FernUniversität in Hagen, 29–49.
- Wolf, K. D./Schwindenhammer, S.* (2015): Postskriptum – Über die „Vogelperspektive“ als interdisziplinäre Klammer, in: Beschorner, T./Hübscher, M./Brink, A./Schumann, O. (Hrsg.): Ökonomie und Ethik: Jubiläumsausgabe der Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik, Berlin: Springer, im Erscheinen.
- Wolf, K. D./Schwindenhammer, S.* (2011): Vom Business Case zum Public Case? Der Beitrag privater Selbstregulierung zu Global Governance, in: Zeitschrift für Wirtschaft- und Unternehmensethik, Jg. 12/Heft 1, 10–28.
- Zürn, M.* (1998): Regieren jenseits des Nationalstaates. Globalisierung und Denationalisierung als Chance, Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

