

## TRANSNATIONALE UNTERNEHMENSVERANTWORTUNG: INSTITUTIONELLES BEMÜHEN UND INTERESSENPOLITISCHER WIDERSTAND

1. These 1: TNCs sind nicht nur ökonomische Institutionen der Weltwirtschaft, sondern sie sind zu weltgesellschaftlichen Definitionsinstanzen geworden ..... 50
2. These 2: Die öffentliche Wahrnehmung von TNCs hat sich in den letzten Jahrzehnten mehrfach verschoben und ist Spiegelbild des dominanten gesellschaftspolitischen Diskurses ..... 53
3. These 3: Transnationalen Unternehmen gelingt es ab Mitte der 1980er-Jahre verstärkt, selbst zum globalen Regulator im eigenen Interesse zu werden ..... 55
4. These 4: Die gegenwärtigen Institutionen sind kaum in der Lage oder nicht willens, eine gesellschaftlich sinnvolle Rückbettung transnationaler Unternehmensaktivitäten zu gewährleisten ..... 57
5. These 5: Das gegenwärtig dominante Paradigma der freiwilligen Selbstregulation verschärft das reale Problem noch, weil es die zugrunde liegende neoliberale Ideologie transportiert ..... 65
6. These 6: Eine gesellschaftlich sinnvolle Regulation transnationaler Unternehmensaktivitäten bedarf verpflichtender internationaler Standards, Institutionen, welche deren Einhaltung prüfen, und Institutionen, die von den Betroffenen angerufen werden können ..... 66

**Bernhard  
Mark-Ungericht**

**Professor am Institut  
für Internationales  
Management der  
Universität Graz**

Die globalisierte Ökonomie ist maßgeblich durch ein Auseinanderklaffen der permanenten Produktion globaler Probleme einerseits und des Problemlösungspotenzials herkömmlicher Verfahren und Instrumente der nationalstaatlichen Macht- und Interessenpolitik andererseits definiert. Besonders deutlich wird dieses Auseinanderklaffen der Problemlage und Instrumentarien der Problembewältigung in der Frage der Regulation des Verhaltens von transnationalen Unternehmen. Um einen Überblick über dieses umfassende Problemfeld geben zu können, werden im Folgenden sechs Thesen diskutiert, die die Notwendigkeit der Regulierung, die gesellschaftspolitische Dynamik hinsichtlich der Frage der Wünschbarkeit einer Regulierung, sowie bestehende Regulationsinstrumente und -institutionen und ihre Schwächen aufzeigen sollen.

**1. These 1: TNCs sind nicht nur ökonomische Institutionen der Weltwirtschaft, sondern sie sind zu weltgesellschaftlichen Definitionsinstanzen geworden**

*TNCs sind  
wahre  
Gewinner der  
Globalisierung*

Transnationale Unternehmen bzw. ihre Anteilseigner sind die wahren Gewinner der gegenwärtigen Form der Globalisierung. Zum einen ist das aus ihrer quantitativen Entwicklung ablesbar. Ihre Zahl vervielfachte sich im Laufe der Hochphase neoliberal inspirierter Globalisierung. (Tabelle 1)

*Tabelle 1: Zahlenmäßige Entwicklung transnationaler Unternehmen und ihrer Auslandsniederlassungen*

Jahr	Anzahl TNCs	Anzahl Niederlassungen
1988	18.700	
1993	36.600	174.900
1995	38.747	265.551
1997	53.607	448.917
1998	60.000	500.000
2002	65.000	850.000
2005	77.175	

Quellen: UNCTAD (World Investment Report) versch. Jahrgänge, Dunning (1993)

Dass TNCs zu den Gewinnern der globalen Restrukturierungsprozesse der letzten 30 Jahre geworden sind, hängt direkt mit ihrer Struktur und ihren Fähigkeiten zusammen. Nach Dicken (2002) sind es drei Fähigkeiten, welche transnationale Unternehmen (TNCs) charakterisieren: (1) Ihre Fähigkeit zur Koordination und Kontrolle grenzüberschreitender Wertschöpfungsaktivitäten (z. B. über internationale Produktionsnetzwerke, internationale Beschaffungsketten und Absatzstrukturen). (2) Ihre Fähigkeit, Vorteil aus geografischen Unterschieden hinsichtlich der Verteilung von Produktionsfaktoren (natürliche Ressourcen, Kapital, Arbeit) und unterschiedlichen Rechtssystemen zu ziehen. (3) Ihre geografische Flexibilität, d. h. durch ihre Fähigkeit, Ressourcen und Tätigkeiten auf einer internationalen/globalen Ebene nach eigenem Gutdünken zu verschieben. Ulrich Beck definiert TNCs aus einer stärker politikwissenschaftlichen Perspektive, wenn er schreibt: dass dieser – wie er es nennt – „Zugriff auf die materiellen Lebensadern moderner nationalstaatlicher Gesellschaften ... ohne Revolution, ohne Gesetzes- oder gar Verfassungsänderung, ... ohne Regierungsbeschluss“ erfolgt, und „nicht einmal eine Debatte in der Öffentlichkeit ist dazu erforderlich“ (Beck 1997, S. 16f). Im internationalen Wettbewerb können TNCs Nationalstaaten bestrafen und gegeneinander ausspielen.

*drei Fähigkeiten  
von TNCs*

*enorme  
Konzentration  
der Macht bei  
den 100 größten  
TNCs*

Die quantitative Entwicklung von TNCs mag zwar beeindruckend sein, verzerrt aber etwas die realen Verhältnisse. Laut World Investment Report 2006 der Vereinten Nationen (UNCTAD 2006, S. 30f) zeigt sich eine enorme Konzentration an Macht bei den 100 größten TNCs:

- Die 100 größten TNCs (ohne Finanzsektor) sind für 11 % des Auslandsvermögens, 16 % des Umsatzes und 12 % der Beschäftigten aller TNCs verantwortlich.
- Diese Konzentration schreitet weiter fort: Im Jahr 2004 stiegen (gegenüber 2003) die Auslandsvermögen der 100 größten TNCs um 18,4 % , ihr Gesamtumsatz um 10 % und ihre Beschäftigtenzahl um 1,5 %.
- Die drei Größten (General Electric, Vodafone und Ford) vereinigen 877 Milliarden Dollar Auslandsvermögen, was 19 % des Gesamtvermögens der größten 100 TNCs entspricht.

*geografische  
Konzentration  
auf USA*

Diese Macht ist auch geografisch konzentriert: 2004 sind 85 der 100 größten in den USA, Europa oder Japan angesiedelt, 73 der Top-100 stammen aus fünf Ländern (USA, England, Japan, Frankreich und Deutschland). Eine kleine Anzahl von TNCs kontrolliert die Weltmärkte für Öl, Mineralien, Nahrungsmittel und Landwirtschaftsprodukte. Als kollektive Akteure prägen sie Geschmack, nehmen Einfluss auf die öffentliche Berichterstattung, auf die internationale Politik und die Ausgestaltung internationaler Regelwerke und Institutionen. Sie können sich nationaler Steuerhoheit entziehen, indem sie ihre ausländischen Töchter in Steuerhäfen wie Cayman Islands, Bermuda und British Virgin Islands errichten (UNCTAD 2006). Sie ziehen über öffentliche Subventionsmechanismen Steuergelder ab und sind damit Mechanismen einer Umverteilung von unten nach oben. Sie dominieren über ihre Zulieferstrukturen ganze Branchen und deren Arbeitsbedingungen und können enormen Einfluss auf die Entwicklung ganzer Regionen ausüben. Angesichts dieser gesellschaftspolitischen Definitionskraft von TNCs stellt sich die Frage nach den Möglichkeiten

einer Regulation. Diese Frage ist nicht neu und wurde – wie sich im nächsten Abschnitt zeigen wird – in den letzten Jahrzehnten unterschiedlich beantwortet.

## **2. These 2: Die öffentliche Wahrnehmung von TNCs hat sich in den letzten Jahrzehnten mehrfach verschoben und ist Spiegelbild des dominanten gesellschaftspolitischen Diskurses**

Nach den Erfahrungen des kapitalistischen Zusammenbruchs in den 1920er- und 1930er-Jahren sowie dem Schrecken der beiden Weltkriege war für einige Jahrzehnte die absolute Mehrheit der politischen EntscheidungsträgerInnen und WissenschaftlerInnen der Meinung, dass es die Aufgabe des Staates ist, einen Schutz vor perversen Markteffekten und Kapitalkonzentrationen zu bieten. In den 1970er-Jahren herrschte – im Gefolge einiger Skandale<sup>1</sup> – noch eine skeptische Haltung gegenüber TNCs vor. Erste Versuche, das Verhalten von TNCs zu regulieren, datieren deshalb in diese Zeit.<sup>2</sup>

*in 1970er-Jahren  
noch skeptische  
Haltung  
gegenüber TNCs*

V. a. das US-Business begann bereits in den 1970er-Jahren gegenzusteuern. Die Konfrontation mit einer rebellischen Jugend im eigenen Land, ein erstes Aufblühen der Umwelt- und Konsumentenbewegung und die zunehmende Kritik der liberalen Presse an großen Unternehmen und steigender Kapitalkonzentration veranlassten das US-Business, seine politischen Ressourcen zu mobilisieren. Hauptziel war eine neue politische und kulturelle Ausrichtung, welche zu Deregulierung, Steuerreduktion, Privatisierung, ökonomischer Globalisierung und der Minimierung der gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen führen sollte. 1971 beauftragte die US-Handelskammer den Wirtschafts-Rechtsanwalt – und kurz darauf zum Richter am Obersten Gerichtshof ernannten – Lewis Powell, ein Memorandum zu erstellen, das den Titel „Attack on the American Free Enterprise System“ trug. In diesem Memorandum wird vor einer Bedrohung durch Umweltschützer, Konsumentenschützer und andere, die „eine Propaganda gegen das System führen und bewusst und

permanent dieses System sabotieren wollen“<sup>3</sup>, gewarnt. Er forderte die Zusammenführung der Ressourcen des „American business“ und dies führte zur Bildung von Koalitionen zwischen Wirtschaftskapital und ideologisch kompatiblen Organisationen, um das politische und rechtliche System der USA zu beeinflussen.<sup>4</sup> Aus Sicht der großen Unternehmen sollten Regierung, Administration, das Rechtssystem, Universitäten und die Presse kontrolliert werden und nicht das „freie Unternehmertum“.

*Thatcher und  
Reagan  
verschärften  
Liberalisierung*

Die ideologische Wende wurde in den 1980er-Jahren vollzogen: Vor allem die Tatsache, dass in zwei tonangebenden Industrie- und Militärmächten zwei neoliberale Politiker an der Macht waren (Thatcher und Reagan), führte zur verschärften Liberalisierung des Welthandelssystems und zur Deregulierung und zum Ausbau der Rechte von Unternehmen. In den 1980er-Jahren warben Regierungen aller ideologischen Ausrichtungen um die Gunst von TNCs. Institutionen und Administrationen der Weltbank, der OECD und der EU schufen spezielle Instrumente zur Förderung von Auslandsinvestitionen und zur Risikoabsicherung dieser Investitionen (vgl. auch Nuscheler, 2005, S. 538f). Die in den 1970er-Jahren entwickelten ersten Ansätze einer stärkeren Regulation wurden in den 1980ern bedeutungslos bzw. bereits begonnene Initiativen wurden abgebrochen (wie z. B. der Versuch, einen Verhaltenskodex für TNCs auf der Ebene der Vereinten Nationen zu entwickeln).

In 1990er-Jahren kommen größere Teile der Bevölkerungen in den Industrieländern selbst unter Globalisierungsdruck und dies lässt das Interesse am Verhalten multinationaler Unternehmen wieder wachsen. Verstärkt werden öffentlichkeitswirksame Kampagnen von NGOs und Arbeitnehmerorganisationen als Instrument eingesetzt, um auf das Verhalten von TNCs aufmerksam zu machen. Auf internationaler Ebene wird das Thema der Regulierung wieder aufgegriffen und äußert sich in neuen oder überarbeiteten Deklarationen internationaler Organisationen.<sup>5</sup> Parallel dazu sind allerdings intensiviertere

und sehr effiziente Versuche einer multilateralen Festschreibung und Ausweitung der Rechte von TNCs durch internationale Abkommen und (neue) Institutionen (z. B. die WTO) zu beobachten.

### **3. These 3: Transnationalen Unternehmen gelingt es ab Mitte der 1980er-Jahre verstärkt, selbst zum globalen Regulator im eigenen Interesse zu werden**

TNCs nehmen ab den 1980er-Jahren verstärkt Einfluss auf die Gestaltung des internationalen Rechtsrahmens. Stärkere Regulierung findet dort statt, wo günstige Rahmenbedingungen für die internationale Kapitalverwertung gesichert werden sollen, Deregulierung ist dort zu beobachten, wo nationale Interessen (ökonomische, soziale, kulturelle, ökologische), oder die Interessen schwächerer Gruppen (ArbeitnehmerInnen, indigene Gruppen) den Interessen internationaler Investoren (transnationale Marktöffnung und Marktdurchdringung) im Wege stehen.

Ein erstes Beispiel, wie internationale Wirtschaftsabkommen gestaltet und genutzt werden können, um demokratische Entscheidungsprozesse, Umweltbestimmungen, Sozialgesetzgebung etc. zu unterminieren, waren die NAFTA-Investitionsschutzbestimmungen: Die NAFTA brachte 1994 weitgehende Rechte für Investoren gegenüber Regierungen, ohne sie im Gegenzug mit Pflichten zur Sorge für das Gemeinwohl zu belegen. Das bekannteste Beispiel betraf den Fall der US-Firma Ethyl: Ethyl verklagte – auf Basis der NAFTA-Investitionsschutzbestimmungen – die kanadische Regierung, welche den Import und Transport eines giftigen Treibstoffzusatzes verbot, auf 200 Millionen US-Dollar Schadenersatz. Die kanadische Regierung musste sich auf einen Vergleich einlassen und zehn Millionen US-Dollar Entschädigung an das Unternehmen bezahlen. Dieser Präzedenzfall wurde von der US-amerikanischen Unternehmerorganisation „US Business-Council“ begrüßt, weil dadurch eine „disziplinierende Wirkung auf Parla-

*Unterminierung demokratischer Entscheidungsprozesse durch NAFTA-Investitionsbestimmungen*

mente ausgeübt werden kann“. Weite Teile der Öffentlichkeit sahen ihre Befürchtungen bestätigt, dass internationale Verträge dazu missbraucht werden können, um nationale Umwelt-, Sozial- oder ArbeitnehmerInnenschutzbestimmungen zu Fall zu bringen („regulatory taking“).<sup>6</sup>

Die regulative Einflussnahme von TNCs bezieht sich auch auf die Verhinderung von für sie ungünstigen Rahmenbedingungen. Ein Beispiel dafür ist das abermalige Scheitern des Versuchs, ein Regelwerk für TNCs auf der Ebene der Vereinten Nationen zu entwerfen (siehe weiter unten). Ein anderes Beispiel ist der massive Interventionsversuch gegen ein von der chinesischen Regierung geplantes Gesetz, welches Gewerkschaftsrechte stärken und die übelsten Missstände in den sogenannten „Sweatshops“ abstellen soll. Die Folge waren Drohungen ausländischer Investoren, dass Fabriken verlagert werden, und intensives Lobbying der Amerikanischen Handelskammer (New York Times/Barboza, 13. Oktober 2006). Die chinesische Regierung legte darauf hin im Dezember 2006 eine – von US-Unternehmen gelobte – schwächere Version des geplanten Gesetzes vor.

*TNCs auch  
ordnungs-  
politisch aktiv  
über Lobby-  
organisationen*

Ordnungspolitisch aktiv sind die TNCs v. a. über ihre Lobbyorganisationen wie den European Roundtable of Industrialists (ERT), den US-Business-Roundtable, die Internationale Handelskammer (ICC), den Arbeitgeberverband (UNICE) und den Transatlantischen Business Dialog (TABD) – einen Zusammenschluss der größten europäischen und US-amerikanischen TNCs. Nach eigenen Angaben werden 80 % der Vorschläge des TABD von der EU-Kommission und der US-Administration umgesetzt.

Man könnte also pointiert feststellen, dass es eine globale Regulation gibt, nur ist diese Regulation nicht auf die Menschheitsinteressen ausgerichtet, sondern eher auf die partikularistischen Interessen einer relativ kleinen Schicht von internationalen Investoren.



**4. These 4: Die gegenwärtigen Institutionen sind kaum in der Lage oder nicht willens, eine gesellschaftlich sinnvolle Rückbettung transnationaler Unternehmensaktivitäten zu gewährleisten.**

Derzeit existiert zwar eine Vielzahl von Institutionen und Instrumenten, die sich der Frage der „Regulierung“ von TNCs zuwenden, allerdings haben sie deutliche Mängel hinsichtlich der Umsetzung und Durchsetzung.<sup>7</sup>

Die unterschiedlichen Ebenen und Institutionen, welche wenigstens symbolische Versuche einer Beeinflussung des Verhaltens von TNCs unternehmen, sollen im Folgenden kurz skizziert werden:

**Die Vereinten Nationen**

UN-Normen für transnationale Unternehmen – ein erster Versuch

Im Jahr 1972 rief die UN-Konferenz für Handel und Entwicklung auf, Verhaltensregeln für TNCs zu erarbeiten. Diese erste Initiative ist v. a. auf eine zunehmend kritische Öffentlichkeit und den Druck von Entwicklungsländern und OPEC-Ländern zurückzuführen. 1974 wurde das „Zentrum für transnationale Unternehmen“ der Vereinten Nationen gegründet und 1976 erklärte der UN Wirtschafts- und Sozialrat die Entwicklung von Standards zu seiner Priorität. Ein erster Versuch, solche Standards zu entwickeln, war der „UN-Verhaltenskodex für transnationale Unternehmen“ (1982–1992). Der Kodex scheiterte – fast fertiggestellt – am Widerstand der Industrieländer, weil diese Nachteile für ihre TNCs befürchteten. Der Kodex sah u. a. die folgenden Punkte vor: Informationspflichten für TNCs, die Verpflichtung, ihre Aktivitäten in Übereinstimmung mit der Entwicklungspolitik der Gastländer zu bringen, Respekt für kulturelle Werte und

*UN-Kodex für TNCs scheiterte am Widerstand der Industrieländer*

Traditionen, Menschenrechte und fundamentale Freiheiten. Das UN-Centre on TNCs – für die Ausarbeitung des Entwurfes zuständig – wurde 1992 aufgelöst.

Der UN-Global Compact (GC) – eine freiwillige Alternative?

*zahnloses  
Instrument*

Der Global Compact wurde im Jahr 2000 von Kofi Annan offiziell ins Leben gerufen. Unternehmen werden aufgefordert, Menschenrechte, Umweltstandards und Arbeitsnormen zu fördern, wobei Austausch, Dialog und Diskussion im Vordergrund stehen. Die Mitgliedschaft ist freiwillig, die zehn formulierten grundlegenden Menschenrechte, Arbeitnehmerrechte und der Schutz der natürlichen Umwelt bzw. das Anti-Korruptionsprinzip haben keinerlei bindende Wirkung. Die GC-Mitgliedsunternehmen verpflichten sich nur, die Grundprinzipien des GC fördern zu wollen und einmal jährlich ein (nicht überprüftes) Beispiel aus ihrer Unternehmenstätigkeit auf der Internetseite des GC zu veröffentlichen. Derzeit sind ca. 3000 Unternehmen Mitglied im GC. Eine Reform im Jahr 2004 (vgl. Nowrot 2005; UN 2005) führte dazu, dass Unternehmen, die längere Zeit keinen Bericht abgeben, aus dem GC ausgeschlossen werden können. Am freiwilligen Charakter wurde jedoch nichts verändert. Zudem wurde ein (nicht öffentlicher) Beschwerdemechanismus eingeführt, der allerdings von zivilgesellschaftlichen Organisationen nicht genutzt wird, um zu verhindern, dass der GC über die Nutzung des schwachen Beschwerdemechanismus indirekt legitimiert wird. Die Kritik am GC bezieht sich auf die folgenden Punkte:

- Der GC diene mehr der Imagepflege, führe aber nicht zu wirklichen Verbesserungen. Nicht zufällig waren Gründungsmitglieder so heftig kritisierte Unternehmen wie Shell, Nike, Rio Tinto, BP Amoco etc.
- Eine Überprüfung oder kontinuierliches Monitoring der Firmenaktivitäten durch UN-Organisationen ist ausdrücklich nicht vorgesehen.

- Ein „Best-practice-Ansatz“ und das Prinzip der Freiwilligkeit sind problematisch, weil sie den institutionellen Kontext ignorieren und von „bad practices“ ablenken.
- Wichtige Themen bleiben ausgespart:
  - \* Es wird das Problem der Zulieferfirmen nicht explizit thematisiert.
  - \* Aspekte wie Steuerflucht, Transferpreise und politische Einflussnahme finden keine Erwähnung (vgl. Oldenziel 2005; Kerkow et al. 2003).

Es ist wenig verwunderlich, dass der Global Compact von TNCs und ihren Lobbyingorganisationen als schwächste aller denkbaren Alternativen begrüßt wird. So hält der Präsident der Internationalen Handelskammer (ICC), welche selbst Mitglied im GC ist, unmissverständlich fest: „There must be no suggestion of hedging the Global Compact with formal prescriptive rules. We would resist any tendency for this to happen.“ (ICC 2000).

*schwächste aller  
denkbaren  
Alternativen*

Die „UN-Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations“ – ein zweites Scheitern

Im Jahr 2000 beginnt eine aus 26 MenschenrechtsexpertInnen zusammengesetzte Gruppe im Auftrag der „UN Subcommission for the Protection and Promotion of Human Rights“ ihre Arbeit an den „UN-Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights“. Ziel dieser Initiative war es, die Schwächen von freiwilligen Instrumenten bzw. des Global Compact aktiv anzugehen. Vor allem sollte vermieden werden, dass sich Unternehmen die schwächsten Standards herauspicken können, bzw. sollte das „Free-rider“-Problem entschärft werden. Ausgangspunkt dieses Versuchs war die Feststellung, dass alle TNCs eine Verpflichtung haben, Menschenrechtsstandards entlang der gesamten Wertschöpfungskette einzuhalten. Außerdem wird ein Implementierungs- und Monitoring-mechanismus ebenso vorgeschlagen wie Reparationszahlungen für Betroffene.

*TNC-Interessen-  
verbände  
torpedierten  
Prozess*

Der Entwurf der Arbeitsgruppe wurde im August 2003 von der „subcommission on the Promotion and Protection of Human Rights“ angenommen.

Obwohl offiziell eingeladen, an der Erarbeitung der Normen mitzuwirken, versuchten Interessenverbände transnationaler Unternehmen (v. a. der US-Council for International Business (USCIB), die Internationale Arbeitgebervereinigung (IEO) und die Internationale Handelskammer (ICC) den Prozess durch intensive Lobbyingarbeit zu torpedieren (vgl. Chandler 2004). Die ICC argumentiert, dass der Global Compact ausreichend ist bzw. dass nur Staaten, keinesfalls aber private Personen/Unternehmen für die Verletzung von Menschenrechten verantwortlich gemacht werden können. Zudem wäre der Begriff der Menschenrechte nicht klar definiert. Die ICC fordert die UN-Kommission auf, sich vom Entwurf der Subkommission zu distanzieren, u. a. weil dadurch die „Rechte privater Unternehmer verletzt“ würden.<sup>8</sup>

Tatsächlich wird 2004 die „Subcommission on the Promotion and Protection of Human Rights“ von der UN-Kommission für Menschenrechte zurückgepiffen. Bei der 60. Sitzung der Menschenrechtskommission am 16. 4. 2004 wurde festgehalten, dass der Entwurf keine Rechtskraft besitzt und dass die Subkommission keine Monitoringfunktion übernehmen wird. Anlässlich der 61. Sitzung der Menschenrechtskommission im April wird eine Resolution verabschiedet, die zur Auflösung der UN-Subcommission on Human Rights führt und feststellt, dass die Normen – aufgrund ihrer „polarisierenden Wirkung“ – offiziell nicht mehr erwähnt werden dürfen. Weiters wurde vereinbart, den Dialog weiterzuführen und einen Spezial-Repräsentanten zu berufen: John Ruggie, bereits Berater Annans hinsichtlich des Global Compact. Südafrika, Ägypten, Kuba und eine Reihe anderer „Entwicklungsländer“ und NGOs wollten eine andere Resolution verabschieden: In dieser sollten die Vorarbeiten der Subkommission anerkannt und stärker auf die entwicklungspolitischen Aspekte des Verhaltens von TNCs Bezug genommen werden. Dieser Vorschlag fand keine Mehrheit.

## ILO

Die ILO entwickelte mehrere Instrumente, welche auch die Verantwortung von TNCs behandeln. Der Ansatz der ILO ist insofern klassisch, als hier davon ausgegangen wird, dass primär die Staaten verpflichtet werden und nicht die Unternehmen. Die ILO-Instrumente gehen davon aus, dass die Staaten über ihre Rechtssprechung TNCs zu einem akzeptablen Verhalten bewegen müssen.

*primär Staaten sollen wieder verpflichtet werden*

ILO-Konventionen:

Die ILO erarbeitete ca. 180 Konventionen. Diese haben den Status internationaler Verträge, die von den ILO-Mitgliedsstaaten unterzeichnet werden. Als solches sind sie eigentlich „hard law“, d. h., Kläger können gegen Regierungen, die die Konventionen brechen, vorgehen. De facto zielen die Konventionen aber eher auf Unterstützung als auf Bestrafung ab.

ILO Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy (1977, 2000)

Die Deklaration enthält Empfehlungen für TNCs im Bereich der Beschäftigung (Chancengleichheit, faire Behandlung, Sicherheit der Beschäftigung, Training), Arbeitsbedingungen (Löhne, Arbeitsbedingungen, Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz) und der industriellen Beziehungen. Die im Jahr 2000 überarbeitete Deklaration umfasst nun alle ILO-Kernarbeitsnormen. Bei der Deklaration handelt es sich allerdings um freiwillige Prinzipien und Empfehlungen, die von TNCs angewendet werden sollen. Implementierungsmechanismen, Monitoring und unabhängige Überprüfung werden nicht angesprochen. Der Impact der Deklaration ist damit eher symbolischer Natur und wird von Arbeitnehmerorganisationen oder zivilgesellschaftlichen Organisationen nicht als geeignetes Instrument betrachtet und genützt, um TNCs zu einem gesellschaftlich verantwortlichen Verhalten zu bewegen.

*enthält alle ILO-Kernarbeitsnormen*

ILO-Deklaration über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit (1998)

Die Deklaration definiert acht fundamentale ArbeitnehmerInnenrechte, sogenannte Kernarbeitsnormen zum Schutz der Menschenrechte in der Arbeitswelt. Die acht Kernnormen lassen sich vier Themen zuordnen:

- Verbot der Zwangsarbeit (Konvention Nr. 29 von 1930 und Nr. 105 von 1957)
- Vereinigungsfreiheit und Recht auf Kollektivverhandlungen (Nr. 87 von 1948 und Nr. 95 von 1949)
- Beseitigung geschlechtsspezifischer Lohndiskriminierung und das Verbot der Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf (Nr. 100 von 1951 und Nr. 111 von 1958)
- Verbot von Kinderarbeit (Nr. 138 von 1973 und Nr. 182 von 1999)

*Kernarbeitsnormen sind zu wichtigem Referenzpunkt geworden ...*

*... Problem ist aber geringe Durchsetzungskraft*

Alle ILO-Mitgliedsstaaten (175) sind aufgrund ihrer Mitgliedschaft dazu verpflichtet, diese Konventionen zu respektieren und zu fördern, selbst dann, wenn sie sie nicht ratifiziert haben (!). Damit haben sie eine Sonderstellung im Vergleich zu anderen Konventionen. Die Kernarbeitsnormen sind in der öffentlichen Debatte zum wichtigen Referenzpunkt geworden. Es gibt einen breiten internationalen Konsens hinsichtlich der Bedeutung der Mindeststandards.

Das Problem der Instrumente auf der Ebene der ILO ist allerdings ihre geringe Durchsetzungskraft. Verglichen mit der WTO ist die ILO ein völkerrechtlicher Papiertiger. Aufgrund der geringen Sanktionsmöglichkeiten halten viele Staaten und Unternehmen die Kernarbeitsnormen nicht ein. Die ILO-Instrumente haben v. a. moralisch-symbolische Bedeutung.

## OECD

Das vielleicht am häufigsten erwähnte „Instrument“ sind die „OECD-Guidelines for Multinational Enterprises“, welche 1976 verabschiedet und im Jahr 2000 überarbeitet wurden. Die Richtlinien sind Empfehlungen für das „gute Verhalten“ von

TNCs, ihnen kommt allerdings keine Rechtswirksamkeit zu. Verpflichtet werden darüber hinaus auch nicht die TNCs selbst, sondern die OECD-Mitgliedsländer.<sup>9</sup> Eine Revision im Jahr 2000 – mit Konsultation von Gewerkschaften und NGOs – bringt einige Verbesserungen: So werden alle ILO-Kernarbeitsnormen aufgenommen und das Problem der Zulieferunternehmen wird explizit angesprochen. Die Regierungen verpflichten sich zur Einrichtung von Nationalen Kontaktpunkten (NCP). Missbrauchsfälle von Unternehmen im Ausland können einem Kontaktpunkt gemeldet werden, durch den dann eine Lösung gefunden werden soll.

*keine Rechts-  
wirksamkeit*

Den OECD-Guidelines liegt allerdings ein defensiver „genetischer Code“ zugrunde: Ihre Entstehung verdanken sie dem Versuch der Regierungen des Nordens, auf die wachsende Kritik an TNCs aus dem Süden zu reagieren. Mindestens ebenso wichtig wie diese „sanfte“ Reaktion war die Feststellung, dass strenge Kontrollen für TNCs nicht gewünscht sind. Von einem UN-Kommentator wurde das als „Präventionsschlag“ bezeichnet – die freiwilligen und unverbindlichen OECD-Richtlinien sollten die Verabschiedung des geplanten Verhaltenskodex für TNCs auf der Ebene der Vereinten Nationen (siehe oben) verhindern (vgl. UNRISD/Jenkins 2001). Darüber hinaus sind die Guidelines Teil einer umfassenderen OECD-Deklaration hinsichtlich internationaler Investitionen und multinationalen Unternehmen, welche eindeutig stärker den Investorenschutz hervorhebt. Die Schiefelage zeigt sich v. a. darin, dass die Regierungen zum Investorenschutz verpflichtet werden, während den TNCs die Einhaltung von Mindeststandards nur empfohlen wird.

Aufgrund des Widerstands der Unternehmensvertreter blieb es bei der Revision im Jahr 2000 beim freiwilligen Status der OECD-Leitlinie. Ein Unternehmen kann sich dafür entscheiden, sie nicht einzuhalten, ohne Sanktionen befürchten zu müssen. Die Bereitschaft der Regierungen ist gering, die Richtlinien in nationales Gesetz umzuwandeln bzw. die Einhal-

*Nichteinhaltung  
bleibt ohne  
Sanktionen*

tung der OECD-Guidelines zu fördern, indem die Vergabe von Exportkrediten und -garantien bzw. Investitionskrediten an die Einhaltung der Richtlinien gebunden wird.

*Richtlinien  
haben keinerlei  
struktur-  
verändernde  
Wirkung*

Zivilgesellschaftliche Organisationen (vgl. OECD-Watch 2005) kommen zum Schluss, dass die Richtlinien – aufgrund ihres freiwilligen Charakters – keinerlei strukturverändernde Wirkung haben. Zudem wird die Ernsthaftigkeit vieler NCPs infrage gestellt. Den NCPs mangle es oft am Willen bzw. an den personellen und finanziellen Möglichkeiten, Beschwerden tatsächlich zu untersuchen. Dort, wo NGOs und Gewerkschaften ihre Watchdog-Funktion nicht wahrnehmen, bleiben die OECD-Richtlinien von vorneherein nur ein äußerst zahnloses Instrument.

### **Multistakeholder-Initiativen**

Um Regulationslücken zu schließen bzw. um auf die unüberblickbare Vielfalt von firmeneigenen Verhaltenskodizes zu reagieren, haben zivilgesellschaftliche Organisationen in den 1990er-Jahren begonnen, selbst Kodizes zu entwickeln. Im Gegensatz zu den unternehmenseigenen Codes sind hier strengere Standards, Monitoring, Berichterstattungspflichten und teilweise Beschwerdemechanismen vorgesehen. Vielversprechend sind derartige Kodizes v. a. dann, wenn sie von Unternehmen, Gewerkschaften und NGOs gemeinsam entwickelt werden (z. B. der Verhaltenskodex der Ethical Trading Initiative<sup>10</sup>). Multistakeholder-Initiativen haben aber auch spezifische Schwächen:

*unübersichtliche  
Vielfalt an  
Initiativen*

- Da es mittlerweile eine unübersichtliche Vielfalt an Initiativen gibt, haben Unternehmen die Möglichkeit, die jeweils passenden/schwächsten zu wählen.
- Das Ausmaß und die Komplexität transnationaler Unternehmensaktivitäten ist oft eine fast nicht bewältigbare Aufgabe für die an Multistakeholder-Initiativen beteiligten NGOs (z. B. die Überwachung von komplexen und mehrere tausend Zulieferer umfassenden internationalen Beschaffungsketten).



- Nur wenige Branchen (v. a. solche, die Imageverluste vermeiden wollen, wie z. B. Kinderspielzeug, Bekleidung) werden davon erfasst, und auch innerhalb dieser Branchen ist es eher eine Minderheit von Unternehmen, die sich freiwillig an die Verhaltenskodizes hält.

Als Resümee für die vierte These kann festgehalten werden, dass viele der internationalen Instrumente, die die Aktivitäten von TNCs regulieren sollen, ineffektiv sind, weil sie auf freiwilliger Basis beruhen und keine Sanktionsmöglichkeiten vorsehen. Generell ist eine deutliche Schiefelage zu beobachten: Während Besitzrechte international geschützt sind, sind die Instrumente, welche soziale und menschenrechtliche Aspekte internationaler Unternehmenstätigkeit betreffen, rechtlich nicht bindend für die Unternehmen.

*generelle  
Schiefelage*

#### **5. These 5: Das gegenwärtig dominante Paradigma der freiwilligen Selbstregulation verschärft das reale Problem noch, weil es die zugrunde liegende neoliberale Ideologie transportiert**

Im Zentrum der interessenpolitischen Auseinandersetzung um eine wünschbare gesellschaftliche Rückbettung von TNCs ist die Frage der Freiwilligkeit bzw. rechtlichen Verpflichtung. Beispiele wie das erfolgreiche Lobbying des Europäischen Arbeitgeberverbandes UNICE bei der EU-Kommission, um eine stärker verbindliche Konzeption von CSR (Corporate Social Responsibility) zu verhindern, oder das erfolgreiche Lobbying der Arbeitgeberverbände im Jahr 2000, um zu verhindern, dass die OECD-Leitlinien verpflichtenden Charakter erhalten<sup>11</sup>, zeigen deutlich, dass das Prinzip der Freiwilligkeit im Zentrum des politischen Interesses der Arbeitgeberverbände steht. Das Prinzip der Freiwilligkeit basiert auf zwei – interessenpolitisch höchst wirksamen – Fiktionen: zum einen auf einer „marktmetaphysischen Gemeinwohlfiktion“ (Peter Ulrich), die davon ausgeht, dass der „freie“ Markt der ideale Mechanismus zur Steigerung des allgemeinen Wohlstands ist. Und zum anderen

*Prinzip der  
Freiwilligkeit  
steht im  
Zentrum des  
Interesses der  
Arbeitgeber-  
verbände*

auf der Fiktion des Unternehmens als Person, welche in der Lage ist, eine moralische Entscheidung zu treffen. Die Konstruktion des Unternehmens als „juristische Person“ suggeriert die Fähigkeit eines reflektierenden Subjekts. Die juristische Person unterscheidet sich allerdings von der natürlichen Person dadurch, dass sie zunächst nichts anderes ist als ein anonymer, amoralischer Mechanismus, ausgerichtet auf die Aufgabe, Kapital zu vermehren. Das Konzept der Freiwilligkeit, wie es im gegenwärtigen neoliberalen Diskurs propagiert wird, hat kein Verantwortungssubjekt. Es muss wirkungslos bleiben.

**6. These 6: Eine gesellschaftlich sinnvolle Regulation transnationaler Unternehmensaktivitäten bedarf verpflichtender internationaler Standards, Institutionen, welche deren Einhaltung prüfen, und Institutionen, die von den Betroffenen angerufen werden können**

*Peter Ulrich  
schlägt  
demokratisch  
legitimierten  
Verwaltungsrat  
vor*

Theoretisch gibt es zwei Möglichkeiten, Rahmenbedingungen so zu verändern, dass TNCs verantwortlich gemacht werden können: Der eine („rights based approach“) betont stärkere und strengere Rechtsnormen für TNCs selbst. Denkbar wäre auch eine Demokratisierung von großen Unternehmen. So schlägt der Schweizer Betriebswirt Peter Ulrich (1977) einen verpflichtenden, demokratisch legitimierten Verwaltungsrat für große Unternehmen (die er als quasi-öffentliche Institutionen versteht) vor, um einen Interessenausgleich zwischen Kapital, Arbeit und Gesellschaft zu ermöglichen. Der andere Ansatz betont eine stärkere Regionalisierung der Wirtschaft z. B. durch Schutzzölle, regionale (z. B. EU-weite) Standards, Transportkostenwahrheit, um die geografische Flüchtigkeit unternehmerischer Verantwortung zu reduzieren.

Darüber hinaus wären institutionelle Reformen notwendig: Das UN Research Institute for Social Development (UNRISD 2005) schlägt die Gründung von Monitoringorganisationen vor, welche das Verhalten von TNCs überwachen. Ein ähnlicher Vor-

schlag wurde bereits vom EU-Parlament zur Diskussion gestellt (EU-Parlament 1999). Ebenso wären starke Beschwerde-mechanismen vorstellbar: Die bestehenden Beschwerde-mechanismen bei der OECD, Weltbank, ILO oder NAFTA sind zu schwach bzw. haben nur kosmetische Funktion. Um Betroffenen ein effektives Beschwerdeverfahren zu garantieren, ist ein Internationaler Gerichtshof für die Vergehen von trans-nationalen Unternehmen denkbar, aber auch der Ausbau des extraterritorialen Rechts, um TNCs im Heimatland zur Verant-wortung ziehen zu können. Im angelsächsischen Raum gibt es einige Beispiele dafür, dass Betroffene aus Gastländern TNCs in deren Heimatländern klagen können (z. B. der Alien Tort Claims Act in den USA oder – im britischen Recht – besondere Fürsorgepflichten von Unternehmen für die Beschäftigten bei Zulieferunternehmen, wenn diese vom britischen Unternehmen kontrolliert werden).

*Besserung  
brächten  
auch starke  
Beschwerde-  
mechanismen*

Ob effektive Konzepte und Instrumente entwickelt und auch umgesetzt werden, wird davon abhängen, ob es gelingt, eine breite Koalition sozialer Kräfte zu mobilisieren, die am Ziel einer gesellschaftlich verantwortlichen Rückbettung von trans-nationalen Unternehmen orientiert ist.

**Anmerkungen:**

- 1 Z. B. die Rolle von ITT in Chile, (Marketing-)Praktiken von TNCs in sogenannten „Entwicklungsländern“ etc.
- 2 Z. B. die Sullivan Principles (1977) – ein erster bedeutender Verhaltenskodex mit dem Ziel, gegen die Diskriminierung von Farbigen am Arbeitsplatz vorzugehen (v. a. auf Südafrika bezogen); die ILO (1977) Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy und die OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises (Guidelines for Multinational Enterprises) (1976)
- 3 "The time has come – indeed it is long overdue – for the wisdom, ingenuity and resources of American business to be marshaled against those that would destroy it ... The National Chamber of Commerce should lead an assault upon the major institutions – universities, schools, the media, publishing, the courts – in order to change how individuals think about the corporation, the law, the culture and the individual." (Lewis F. Powell/US Chamber of Commerce: "Attack on American Free Enterprise System", August 31, 1971)
- 4 Z. B. die Hoover Institution, die den neoliberalen Ökonomen Milton Friedman förderte, aber auch Edward Teller – einen der Väter der Atombombe; das American Enterprise Institute, die Heritage Foundation oder das Manhattan Institute for Policy Research (1978 vom späteren CIA-Direktor Casey gegründet, es richtet sich v. a. gegen Einkommensumverteilungspläne). In der Folge wurden massiv neoliberale Medien und ideologisch kompatible Lehrstühle an US-Eliteuniversitäten finanziert (vgl. George, 1996).
- 5 Z. B. die „ILO-Deklaration über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit“ (1997) – sie definiert eine Auswahl von acht ILO-Konventionen als fundamentale Arbeiterrechte, sogenannte Kernarbeitsnormen zum Schutz der Menschenrechte in der Arbeitswelt.
- 6 siehe u. a. Herman 1998, Monbiot 1998
- 7 Wenn von der Regulation des Verhaltens von TNCs die Rede ist, geht es v. a. um die folgenden Bereiche: Menschenrechte (internationale Menschenrechtsabkommen), Arbeitsstandards (ILO-Kernnormen plus Sicherheit und Gesundheit, Arbeitszeit, Living Wage), Umwelt (Vorsichtsprinzip, „Polluter pays“-Prinzip), Konsumentenschutz (Information, Sicherheit), Gesundheit, Korruption, weitere Aspekte wie: Steuern, Respekt für nationale Souveränität und lokale Gemeinschaften.
- 8 Deutlich dazu USCIB Vizepräsident Timothy Deal: "Let's face it ... the norms are a radical innovation. They purport to make private business liable for human rights violations. This is a revolutionary step." (Deal 2004)  
"The International Chamber of Commerce and International Organization of Employers have opposed adoption of the Norms ...", "... the binding and legalistic approach of the draft Norms will not meet diverse circumstances of companies and will discourage innovation and creativity in addressing human rights issues ..." (USCIB 2003)
- 9 Derzeit verpflichten sich die 30 OECD-Länder plus Argentinien, Brasilien, Chile, Estland, Israel, Lettland, Litauen, Rumänien und Slowenien zur Einhaltung der Leitsätze.
- 10 Vgl. ausführlich: Ungericht 2005.
- 11 „Die Leitsätze sind seit ihrer Entstehung rechtlich unverbindlich. Bei ihrer Überarbeitung wurde dieser Grundsatz von Gewerkschaften und NGOs stark infrage gestellt. Sie forderten verbindliche Vorgaben für multinationale Unter-

nehmen, die z. T. mit aufwendigen Umsetzungs- und Überprüfungsverfahren verbunden gewesen wären. BDI und BDA hingegen setzten sich ... erfolgreich für eine uneingeschränkte Beibehaltung der rechtlichen Unverbindlichkeit ein. ... Dies ist nach Ansicht der Verbände entscheidende Voraussetzung für die breite Akzeptanz und Anwendung der Leitsätze bei den Unternehmen.“ (Arbeitgeber Magazin, 2001, S. 13)

#### Literatur:

- Arbeitgeber Magazin (2001): „Multi“ unter kritischer Beobachtung. Nr. 3/53.
- Beck, U. (1997): Was ist Globalisierung?, Frankfurt a. M.
- Chandler, G. (2004): Response to the joint views of the International Chamber of Commerce (ICC) and the International Organization of Employers (IOE) on the United Nations Human Rights Norms for Companies, <http://www.reports-and-materials.org/Chandler-response-to-IOE-ICC-April04.htm> (1.6.2007)
- Deal, T. (2004): Business and Human Rights: The Proposed Norms on the Responsibilities of Business Regarding Human Rights. Statement to the Fund for Peace, Human Rights and Business Roundtable, Washington DC, 6. February 2004 zitiert nach: Corporate Europe (2004): Shell leads international Business Campaign Against UN Human Rights Norms, <http://www.corporateeurope.org/norms> (10.4.2005)
- Dicken, P. (2002): Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21<sup>st</sup> Century, London.
- Dunning, J. (1993): Multinational Enterprises and the Global Economy, Workingham.
- EU-Parlament (1999): European Code of Conduct for European Enterprises Operating in Developing Countries (Howitt-Report).
- George, S. (1996): Eine kurze Geschichte des Einheitsdenkens. In: Le Monde diplomatique, 16.8.1996.
- Herman, L. (1998): Expropriation takes on New Meaning: MMT case sets far-reaching precedent, in: The Financial Post, July 28, 1998, S. 13.
- ICC (2000): Globalization and EU enlargement are main congress themes. ICC 33rd World Congress Report, 3-5 May 2000, [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org) vom 17.06.01.
- Kerkow, U./Martens J. und Schmitt, T. (2003): Die Grenzen der Freiwilligkeit. Handlungsmöglichkeiten und Erfahrungen von NGOs und Gewerkschaften bei der Anwendung freiwilliger Selbstverpflichtungen der Wirtschaft. Hg. von: Weed, Bonn.
- Lewis F. Powell/US Chamber of Commerce (1971): "Attack on American Free Enterprise System", August 31, 1971.
- Monbiot, G. (1998): Running on MMT, in: The Guardian vom 13. 8. 1998.
- New York Times /David Barboza (2006): China Drafts Law to Boost Unions and End Abuse, New York Times, October 13, 2006.
- Nowrot, K. (2005): The New Governance Structure of the Global Compact. Transforming a "Learning Network" into a Federalized and Parliamentarized Transnational Regulatory Regime. In: Essays in Transnational Economic Law No. 47 Nov. 2005, Institute for Economic Law.
- Nuscheler, F. (2005): Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik. 5. Auflage, Bonn.

- OECD (1997): Emerging Market Economy Forum – Report on the Workshop on "International Direct Investment: Opportunities and Challenges", Paris, 9–10 April 1996.
- OECD (1998): The Multilateral Agreement on Investment – Draft Consolidated Text, Paris: OECD DAFE/MAI(98)7/REVI (22. April 1998), Paris: OECD
- OECD-Watch (2005): Five Years on. A review of the OECD Guidelines and National Contact Points.
- Oldenziel, Joris (2005): The Added Value of the UN Norms. A comparative analysis of the UN Norms for Business with existing international Instruments, SOMO: Amsterdam.
- Ulrich, P. (1977): Die Großunternehmung als quasi-öffentliche Institution. Eine politische Theorie der Unternehmung, Stuttgart.
- UN (2005): The Global Compact's Next Phase, 6. September 2005. [http://www.unglobalcompact.org/docs/about\\_the\\_gc/2.3/gc\\_gov\\_framework.pdf](http://www.unglobalcompact.org/docs/about_the_gc/2.3/gc_gov_framework.pdf)
- UNCTAD (1998): World Investment Report 1998 – Trends and Determinants, New York.
- UNCTAD (2002): World Investment Report 2002 – TCNs and Export Competitiveness, New York.
- UNCTAD (2006): World Investment Report, New York.
- Ungericht, B. (2005): Zwischen Konflikt und Kooperation, München.
- UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development)/Rhys Jenkins (2001): Corporate Codes of Conduct – Self-Regulation in a Global Economy, UNRISD.
- UNRISD (United Nations Conference on Trade and Development)/Utting, Peter (2005): Rethinking Business Regulation. From Self-Regulation to Social Control, Geneva.
- USCIB (US Council for International Business) (2003): UN Human Rights Body approves Guidelines for Multinational Companies, August 18, 2003, [www.uscib.org/index.asp?documentID=2728](http://www.uscib.org/index.asp?documentID=2728) (12.12.2004)

INSTITUT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

# WISO

WIRTSCHAFTS-UND SOZIALPOLITISCHE ZEITSCHRIFT

Die Zeitschrift WISO wird vom Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (ISW) herausgegeben. Sie dient der Veröffentlichung neuer sozial- und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse sowie der Behandlung wichtiger gesellschaftspolitischer Fragen aus Arbeitnehmersicht.

Lohnpolitik, soziale Sicherheit, Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit, Arbeit und Bildung, Frauenpolitik, Mitbestimmung, EU-Integration - das sind einige der Themen, mit denen sich WISO bereits intensiv auseinander gesetzt hat.

WISO richtet sich an BetriebsrätInnen, GewerkschafterInnen, WissenschaftlerInnen, StudentInnen, Aktive in Verbänden, Kammern, Parteien und Institutionen sowie an alle, die Interesse an Arbeitnehmerfragen haben.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Preise:\* Jahresabonnement EUR 22,00 (Ausland EUR 28,00)  
Studenten mit Inskriptionsnachweis EUR 13,00  
Einzelausgabe EUR 7,00 (Ausland EUR 12,00)

(\* Stand 2005 - Die aktuellen Preise finden Sie auf unserer Homepage unter [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at))

Wir laden Sie ein, kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen ein WISO-Probeexemplar zu bestellen. Natürlich können Sie auch gerne das WISO-Jahresabonnement anfordern.

Informationen zum ISW und zu unseren Publikationen - inklusive Bestellmöglichkeit - finden Sie unter [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at).



## BESTELLSCHEIN\*

Bitte senden Sie mir kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen

- 1 Probeexemplar der Zeitschrift WISO
- 1 ISW Publikationsverzeichnis

Ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare des WISO-Jahresabonnements (Normalpreis)

Ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare des WISO-Jahresabonnements für StudentInnen mit Inskriptionsnachweis

\* Schneller und einfacher bestellen Sie über das Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)

Name \_\_\_\_\_

Institution/Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

Plz/Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

### BESTELLADRESSE:

ISW  
Gruberstraße 40-42, A-4020 Linz  
Tel. ++43/732/66 92 73  
Fax ++43/732/66 92 73-28 89  
E-Mail: [wiso@akooe.at](mailto:wiso@akooe.at)  
Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)