SSOAR

Open Access Repository
www.ssoar.info

Zivilgesellschaftliche Akteure und transnationale Unternehmen: Entwicklungstendenzen einer schwierigen Beziehung

Mark-Ungericht, Bernhard

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:
Mark-Ungericht, B. (2001). Zivilgesellschaftliche Akteure und transnationale Unternehmen: Entwicklungstendenzen einer schwierigen Beziehung. *SWS-Rundschau*, *41*(3), 307-320. https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-165395

Nutzungsbedingungen:
Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.
Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:
This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.
By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

gesis Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Zivilgesellschaftliche Akteure und transnationale Unternehmen

Entwicklungstendenzen einer schwierigen Beziehung

Bernhard Mark-Ungericht (Graz)

In diesem Beitrag geht es um das sich wandelnde Verhältnis zwischen transnationalen Unternehmen und internationalen zivilgesellschaftlichen Akteuren.[1] Transnationale Unternehmen sind zur bestimmenden Kraft des Globalisierungsprozesses geworden, Regierungen und Gewerkschaften verlieren in diesem Prozess globaler ökonomischer Integration an Einfluss und können oder wollen ihre Rolle als traditionelle Gegenspielerinnen transnationaler Unternehmen nicht mehr in ausreichendem Maße wahrnehmen. In dieses Machtvakuum sind seit den 90er-Jahren vermehrt zivilgesellschaftliche Akteure getreten, die versuchen, direkt das Verhalten von Unternehmen zu beeinflussen, wobei hier Prozesse internationaler zivilgesellschaftlicher Selbstorganisation von besonderer Bedeutung sind. Der Beitrag arbeitet heraus, dass sich die Beziehungen zwischen transnationalen Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Akteuren aufgrund von Veränderungen im Weltwirtschaftssystem notwendigerweise intensivieren werden. Diese Transformationsprozesse führen zu neuen Organisationsformen, Strategien und Gegenstrategien der Akteure, aber auch zu neuartigen Kooperationsmustern. Im Schlusskapitel skizziere ich zwei mögliche Entwicklungsszenarien der Beziehung zwischen transnationalen Unternehmen und Zivilgesellschaft sowie deren Bedeutung für die gesellschaftliche Entwicklung.

1. Globalisierung und gesellschaftliche Transformationsprozesse

Die Analyse der Beziehungen zwischen transnationalen Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Akteuren ist nicht zu trennen vom Begriff und Prozess der Globalisierung. Globalisierung ist durch zunehmende wechselseitige Abhängigkeit, globale Risiken, das Bewusstsein dieser Risiken (Narr/ Schubert 1994, 21), sowie die zunehmende Auflösung von Grenzen insbesondere durch neue Informationstechnologien (Castells 1996, Harvey 1989) gekennzeichnet. Wenn die Vernetztheit und die teilweise Aufhebung raum-zeitlicher Trennungen Hauptmerkmale von Globalisierung sind, dann ist damit auch ein Aufeinanderprallen von vormals getrennten unterschiedlichen Lebensentwürfen, kulturellen und politischen Lebensformen unumgänglich (Scherer 2000, 76). Globalisierung ist somit auch wesentlich durch ihre Konfliktträchtigkeit definiert: Akteure sind durch unterschiedliche Weltsichten getrennt und durch globale Kommunikationsmittel miteinander verbunden. Wo die einen Kapitalverwertungschancen er-

1 Mit Zivilgesellschaft wird der sogenannte „dritte Sektor" zwischen Markt und Staat bezeichnet. Die Zivilgesellschaft besteht aus der Gesamtheit all jener Gruppen und Institutionen (Vereine, Bürgerinitiativen und NGOs), die das Ziel einer Verbesserung der Lebensbedingungen der Individuen und der Gesellschaft haben. Sie verfolgen damit nicht primär die Eigeninteressen ihrer Mitglieder, sondern haben einen starken Bezug zu den Zielen und Werten von sozialen Bewegungen wie Frauen-, Ökologie- und Solidaritätsbewegungen u.a.

blicken, sehen die anderen das ökologische Desaster, wo die einen die Arbeitsbedingungen in Exportproduktionszonen als komparativen Kostenvorteil bewerten, empfinden andere dies als übelste kapitalistische Ausbeutung. Die damit verbundenen Informationsflüsse, Strategien und Auseinandersetzungen der Akteure sind ebenfalls untrennbar ein Element der Globalisierung. All jene Ansätze, welche eine Konvergenz auf kultureller, politischer, ökonomischer Ebene vorhersagen (Levitt 1983, Fukuyama 1992, Ohmae 1995), vernachlässigen nicht nur die dialektische Natur gesellschaftlicher Entwicklung, sondern bleiben blind für die gesellschaftliche Sprengkraft, welche in der Gleichzeitigkeit und Enträumlichung angelegt ist. Was als Paradoxon erscheint, nämlich dass gerade die (erzwungene oder freiwillige) kulturelle, politische und ökonomische Angleichung auch Widerspruch und Widerstand dagegen produziert, ist nichts anderes als das Grundmuster gesellschaftlicher Entwicklung.

2. Vier Begründungsversuche

Das Verhältnis zwischen den zivilgesellschaftlichen Akteuren und transnationalen Unternehmen wird maßgeblich von ökonomischen und politischen Transformationsprozessen bestimmt: Im Folgenden formuliere ich vier Begründungsversuche, um meine These einer unausweichlichen Intensivierung und Bedeutungszunahme der Interaktionen zwischen transnationalen Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Akteuren zu untermauern.

2.1 Erster Begründungsversuch: Transformation der politischen Macht der Akteure und ihrer Beziehungen

Auf der politischen Ebene ist es zu einer Machtverschiebung zwischen Politik und Wirtschaft bzw. zwischen Regierungen und transnationalen Unternehmen gekommen. Im Rahmen der wirtschaftlichen Globalisierung können nur Unternehmen nationalstaatliche Grenzen relativ problemlos überschreiten und die einzelnen Länder über den Standortwettbewerb gegeneinander ausspielen (Narr/ Schubert 1994). Transnationale Unternehmen werden gegenüber Nationalstaaten und Gewerkschaften im Prozess der Globalisierung mächtiger, weil sie jene Quellen kontrollieren, aus denen Regierungen und Gewerkschaften ihre Macht schöpfen: (Steuer-) Einkünfte und Jobs (Beck 1997). Durch transnationale Produktions- und Handelsnetzwerke sinkt die Fähigkeit von Staaten, in ihrem Territorium Wert abzuschöpfen – das Geld wird flüchtig. Mit wachsenden Staatsausgaben und der gleichzeitig beschränkten Möglichkeit, Finanzmittel zu beschaffen, gerät der Staat in Abhängigkeit von internationalen Kapitalmärkten. Der damit verbundene Umbau von einem Wettbewerbs- in einen Wohlfahrtsstaat verringert die Legitimität und Akzeptanz des Nationalstaates für viele seiner BürgerInnen. Dies gilt auch für das zunehmende Bewusstsein von globalen Problemlagen, für die es keine nationalstaatlichen Lösungen mehr gibt. Soziale und ökologische Probleme werden zunehmend als global bewertet, was staatliche Souveränität in dreifacher Hinsicht unterminiert:

– Souveränitätsrechte werden vermehrt an größere politische Einheiten übertragen

(EU, Nordamerikanische Freihandelszone/ NAFTA, NATO), durch multilaterale Abkommen beschränkt (multilaterale Investitionsabkommen, GATT) oder an internationale Organisationen abgegeben (WTO, Internationaler Weltwährungsfonds, UNO).
- Damit gewinnen internationale oder supranationale Bürokratien an Einfluss gegenüber den Nationalstaaten.
- Staatliche Aufgaben werden vermehrt an zivilgesellschaftliche Organisationen abgegeben, bzw. übernehmen diese Aufgaben dort, wo Regierungen unfähig oder nicht willens sind, einzugreifen. Organisationen wie Amnesty International, Greenpeace, Mediziner ohne Grenzen und viele andere Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs) sind seit den 90er-Jahren zu wichtigen Akteuren in der internationalen politischen Arena geworden – sie verfügen häufig über größere öffentliche Legitimität, arbeiten effektiver und haben mehr Finanzmittel als staatliche Einrichtungen.

Waters (1995, 99f.) spricht deshalb von einer mehrfachen Krise des Nationalstaates. Die Ansprüche der BürgerInnen an den Staat werden vielfältiger und der Staat ist immer weniger in der Lage, diese Ansprüche zu erfüllen. Politische Macht verschiebt sich zu Gunsten internationaler Bürokratien und transnationaler ökonomischer Akteure, die ihrerseits (inter-)nationale Bürokratien beeinflussen (dazu Balanya u.a. 2000). Ebenso stellt eine Politik wirtschaftlicher Liberalisierung die Fähigkeit bzw. den Willen von Regierungen in Frage, im Interesse der Bevölkerung regulierend einzugreifen. Da sich Nationalstaaten bisher der ökonomischen Globalisierung unterwerfen, ohne dazu Alternativen zu entwickeln, entstehen vermehrt zivilgesellschaftliche Organisationen, die sich als Gegenkraft zur Macht transnationaler Unternehmen verstehen. Zivilgesellschaftliche Organisationen erfüllen – besonders wenn sie sich zu Netzwerken zusammenschließen – eine wichtige Funktion, indem sie Missstände aufzeigen (z.B. Arbeitsbedingungen in der Sportschuh- oder Bekleidungsbranche, das Verhalten von Öl-Multis, etc.), Unternehmen zu einem anderen Verhalten bewegen und die Einhaltung von Unternehmensgrundsätzen kritisch überprüfen. Zivilgesellschaftliche Akteure wenden sich also nicht nur häufiger an nationalstaatliche politische EntscheidungsträgerInnen, sondern versuchen, über Marktmechanismen (z.B. durch Information der KonsumentInnen, Boykottdrohungen, etc.) transnationale Unternehmen zu veränderten Unternehmenspraktiken zu bewegen.

2.2 *Zweiter Begründungsversuch:* Wirtschaftliche Liberalisierung und daraus resultierender Widerstand

Der World Investment Report der UNCTAD (1995, 122) stellt fest, dass sich eine neue internationale Weltwirtschaftsordnung entwickelt hat, und nennt dafür zwei zentrale Ursachen: technologischer Fortschritt und politische Entscheidungen zu Gunsten einer Liberalisierung ökonomischer Rahmenbedingungen.

Die technologische Entwicklung war für die Herausbildung einer globalen Ökonomie insofern wichtig, als damit die Grundlage geschaffen wurde, Transport- und Kommunikationskosten drastisch zu senken, Produktionsschritte aufzuteilen und weltweit an unterschiedlichen Orten durchzuführen. Je mehr Transport- und Informationskosten in Relation zum Wert des Produktes zu vernachlässigen sind, desto eher versu-

chen Unternehmen, die Kostenvorteile globaler Produktion, Beschaffung und globaler Absatzmärkte auszunützen (Held/ McGrew u.a. 1999). Die rasante technologische Entwicklung ermöglicht allerdings nicht nur eine beschleunigte, intensivierte Ausbeutung natürlicher und menschlicher Ressourcen im globalen Umfang, sondern auch die Verbreitung von Kritik daran und die weltweite Skandalisierung eines derartigen nicht akzeptablen Verhaltens. Umweltorganisationen waren bereits in den 80er-Jahren Pioniere der Nutzung computergestützter, elektronischer Nachrichtenübermittlung.[2] Heute nehmen praktisch alle international aktiven NGOs an elektronischen Netzwerken teil.

Castells (1996, 353) verweist darauf, dass die neuen Kommunikationstechnologien erstmals eine netzwerkförmige Kommunikation erlauben, in der alle sowohl zu SenderInnen als auch zu EmpfängerInnen von Informationen werden können und ein Dialog zwischen den an diese Technologie Angeschlossenen möglich ist, der nur sehr schwer zu zensurieren und zu kontrollieren ist. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass zivilgesellschaftliche Akteure besondere Hoffnungen in die neuen Kommunikationsmedien setzen.[3]

Die technologischen Voraussetzungen wurden von politischen Entscheidungen zu Gunsten einer liberalisierten und global integrierten Wirtschaft begleitet. Das heutige Welthandelssystem bringt hier einen qualitativen Sprung. Nahezu jeder wirtschaftlich relevante Bereich ist prinzipiell einem Liberalisierungszwang unterworfen, womit die internationale Produktion durch Abbau investitionshemmender Maßnahmen gefördert werden soll.[4] Transnationale Unternehmen waren nicht nur die ersten, welche Nutzen aus den technologischen Möglichkeiten einer internationalen Arbeitsteilung und internationaler Beschaffungs- und Produktionsnetzwerke zogen. Sie übten seit den 60er-Jahren einen zunehmenden Druck auf die Politik aus, diese profitablen Rahmenbedingungen rechtlich festzuschreiben und weiter auszubauen. Mit dem Prozess einer fortschreitenden Liberalisierung der Weltwirtschaft ist allerdings nicht nur eine Öffnung nationaler Grenzen und der Abbau von grenzüberschreitenden Handels- und Investitionsbarrieren verbunden, sondern die Globalisierung produziert ihren Widerspruch mit. Die globale Ökonomie ist gleichzeitig eine global kritisierte Ökonomie. Die Internationalisierung der Ökonomie ist ein zutiefst politisierender Prozess, in dem

2 Durch die Association for Progressive Communication (APC) – ein globales e-mail-Netzwerk, das bereits vor dem Durchbruch des Internets ein wichtiges Instrument für Nichtregierungsorganisationen war – konnten bereits frühzeitig NGOs in Entwicklungs- und Industrieländern elektronisch vernetzt werden (Wahl 1997, 296 und Castells 1996).

3 In diesem Zusammenhang ist Punkt 2 der Abschlusserklärung der internationalen Konferenz „Süd/ Nord. Ein Neues Bündnis für die Würde der Arbeit" in Pisa (Oktober 1995) zu erwähnen: „Wir sind uns bewusst, dass Information und die Möglichkeit, schnellstens miteinander kommunizieren zu können, zwei Grundbedingungen sind, um wirkungsvolle internationale Allianzen aufzubauen und um umgehend Initiativen zur Verteidigung der Menschenwürde auf dem Gebiet der Arbeit organisieren zu können. Aus diesem Grund verpflichten wir uns, die Verbindung zwischen den Organisationen des Südens, des Nordens und des Ostens zu vertiefen, indem wir alle zur Verfügung stehenden Mittel ausschöpfen, einschließlich der modernsten Formen der Telekommunikation" (Centro Nuovo Modello di Sviluppo 1995, 138).

4 So führten 76 Länder allein 1997 151 Änderungen ihrer Investitionsbestimmungen durch, um ihre Attraktivität für Auslandsinvestoren zu erhöhen.

sich ein globales, soziales und ökologisches Gefahrenbewusstsein und damit verbunden neue zivilgesellschaftliche Akteure herausbilden.

2.3 *Dritter Begründungsversuch:* Die Intensivierung des Wettbewerbs und dessen Ausweitung auf symbolisches Kapital

In der letzten Dekade veränderte sich nicht nur die Intensität des ökonomischen Wettbewerbs, sondern dieser erfuhr auch eine qualitative Änderung. Die Möglichkeit, einen globalen Markt zu bearbeiten, verschärfte die Konkurrenz auf internationaler Ebene, aber auch in den einstmals sicheren Heimatmärkten (UNCTAD 1995). Lash und Urry (1994) stellen zudem einen tiefergehenden Wandel fest: Bislang war der Fluss von Kapital, Gütern und Produktionsmitteln durch die Schwierigkeiten beschränkt, Güter und Informationen über große Distanzen hinweg zu transportieren. Ende des 20. Jahrhunderts beobachten wir bedingt durch die neuen Transport- und Kommunikationstechnologien eine Expansion der Güter- und Kapitalflüsse in die internationale Arena, was weitreichende Auswirkungen auf das zugrunde liegende Zeit-Raum-Konzept hat. Durch die damit verbundene größere Durchflussgeschwindigkeit wird Geschwindigkeit an sich zum konstituierenden Merkmal postmoderner Gesellschaften, in deren Zentrum Flexibilität, Mobilität und sofortiger Konsum stehen. Die Steigerung der Geschwindigkeit – so die These von Lash und Urry (1994) – führe notwendigerweise zu einer fortschreitenden Dematerialisierung der Objekte, welche verstärkt als Symbole produziert und konsumiert werden. Das Produkt definiert sich immer weniger über seinen direkten Produktnutzen als über damit in Zusammenhang gebrachte symbolische Zusatzinformationen, das sogenannte „symbolische Kapital“ (wie etwa das Image eines Unternehmens oder Produktes, das damit verbundene Prestige oder Lebensgefühl).

Dies ist charakteristisch für den Übergang von einer fordistischen (Massen-) Konsumkultur hin zu einer (postindustriellen) KonsumentInnenkultur, in welcher Konsumgüter stärker einen symbolischen Wert erhalten (dazu ausführlicher Waters 1995): Der Konsum von Gütern und ihrer symbolischen Konnotationen werden für den Ausdruck der eigenen Identität wichtig. Welche Symbolik aber mit welchem Produkt/ Unternehmen verknüpft ist, ist Gegenstand gesellschaftlicher Auseinandersetzungen um die Interpretationsmacht: Dies lässt sich etwa am Beispiel der Auseinandersetzungen um Nike und die Anti-Nike-Kampagnen demonstrieren (vgl. dazu näher weiter unten, S. 314). Globale Menschenrechte, die weltweite Umweltsituation, KonsumentInnenrechte und Demokratisierung werden möglicherweise zu treibenden und gestaltenden Ideen, die Wirtschaft wird zunehmend von Lebensstilen und damit verbundenen Konsumentscheidungen geprägt. In diesem Zusammenhang versuchen auch zivilgesellschaftliche Akteure, das Verhalten transnationaler Unternehmen zu beeinflussen.

2.4 *Vierter Begründungsversuch:* Komplexe Umwelten, Interdependenz und das Netzwerk als neue Organisationsform

Ein wichtiger Aspekt der globalen Ökonomie ist die zunehmende gegenseitige Abhängigkeit von Akteuren, Politikfeldern und der daraus resultierende Zwang zur Vernetzung. Besonders deutlich wird dies am Beispiel der Integrationsstrategien transnatio-

naler Unternehmen (UNCTAD 1993). Betriebliche Vernetzungs- und Integrationsstrategien zielen darauf ab, flexibel und rasch auf Veränderungen in einer dynamischen, instabilen und komplexen (ökonomischen) Umwelt reagieren zu können. Netzwerke innerhalb und zwischen Unternehmen können auf Forschung und Entwicklung, die Nutzung von Kostenvorteilen, Anpassungen an Bedarfsschwankungen u.a. ausgerichtet sind. Die damit erreichte Flexibilität soll Unsicherheit in einer turbulenten (ökonomischen) Umwelt reduzieren.

Vernetzungstendenzen beschränken sich nicht nur auf die Ökonomie, sondern zeigen sich in Politik, Zivilgesellschaft, Wissenschaft und allen anderen gesellschaftlichen Subsystemen. Entscheidend ist weniger ihre quantitative Zunahme, sondern dass sich die Grenzen und Handlungslogiken von Wirtschaft, Staat und Gesellschaft auflösen bzw. verändern und die Themenfelder Soziales, Ökologie und Ökonomie einander zunehmend überlappen. Die Herausbildung von Netzwerken kann als Antwort auf die zunehmende Ausdifferenzierung und die gleichzeitige Interdependenz von gesellschaftlichen Subsystemen interpretiert werden (Luhmann 1984, 1992). Netzwerkartige Organisations- und Kommunikationsmuster sind damit auch Teil gesellschaftlicher Modernisierungsprozesse. Die damit verbundene Aufteilung von Macht auf eine Vielzahl von Akteuren führt dazu, dass der Staat und alle anderen Akteure ihre Handlungsautonomie verlieren (Narr/ Schubert 1994). Wenn aber aufgrund zunehmender Komplexität eine Koordination durch zentrale Steuerung nicht mehr möglich ist, kann diese nur noch durch Interaktion der miteinander verwobenen Akteure erfolgen. Kommunikation und Koordination zwischen verschiedenen Systemen und Organisationen werden zunehmend wichtiger, kollektives Wissen und die Fähigkeit zum Austausch zu wichtigen Steuerungsmedien.

Die Tendenz zu netzwerkartigen Organisationsformen verweist auf zwei wichtige und sich gegenseitig bedingende Aspekte: eine Neudefinition von (Organisations-) Grenzen und die Bedeutung von implizitem (Beziehungs-) Wissen. Wie Altvater und Mahnkopf (1997, 370) feststellen, sind „fragile, offene Organisationsstrukturen ... eine wesentliche Voraussetzung dafür, dass Rationalisierungsziele und eine Anpassung an die Marktbedingungen schnellstmöglich erreicht werden." Es „müssen die Trennungslinien zwischen den Unternehmen und ihren jeweiligen Umweltsegmenten notwendigerweise durchlässig sein." Die unmittelbare Konsequenz aus dieser Verflüssigung von Grenzen „zwischen den Wirtschaftsorganisationen und anderen Organisationen privater oder staatlicher Art – zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und politisch-administrativer Sphäre – und andererseits zwischen den Unternehmen und den lebensweltlichen Erfahrungsräumen der Menschen" ist die „Politisierung der Unternehmung" (ebd., 370).

Mit der aus wachsender gesellschaftlicher Komplexität folgenden Aufweichung von Organisationsgrenzen rücken die Akteure näher zusammen und werden für Unternehmen aus ökonomischen Gründen Beziehungen zu nicht-ökonomischen Akteuren wichtiger.

Zivilgesellschaftliche Akteure erhöhen die Umweltkomplexität für Unternehmen, wenn es ihnen gelingt, ökonomische, politische, soziale und ökologische Zusammen-

hänge einer breiten Öffentlichkeit bewusst zu machen. Zur Lösung dieser komplexen Probleme sind Unternehmen vielfach auf das Wissen und auf das moralische Kapital (bzw. die Glaubwürdigkeit) von zivilgesellschaftlichen Akteuren angewiesen. Da dieses Wissen nicht auf Märkten gekauft und gehandelt sowie kaum imitiert werden kann, weil es u.a. in spezifischen Beziehungsnetzwerken entsteht, bleiben Kooperation und Austausch die einzigen Wege, dieses Wissen zu erwerben – um Problemlagen zu erkennen und um Lösungen zu entwickeln bzw. umzusetzen.[5] Netzwerke können so durch die Bündelung des Wissens unterschiedlicher Akteure und ihrer gemeinsamen Lernprozesse eher in der Lage sein, auch „tacit knowledge" (nicht kodifiziertes Wissen, dazu Arrow 1994) zu transportieren, als dies Marktmechanismen und hierarchische Entscheidungsfindungssysteme leisten können.

3. Reaktionsmuster der Akteure

Ich habe bislang darzulegen versucht, dass sich die Interaktionen zwischen zivilgesellschaftlichen Akteuren und transnationalen Unternehmen im Zuge der globalen Veränderung des kapitalistischen Systems intensivieren und gesamtgesellschaftlich wichtiger werden. Das beantwortet allerdings noch nicht die Frage, wie zivilgesellschaftliche Akteure und transnationale Unternehmen in ihren Handlungen und Strategien auf diesen Wandel reagieren und welche konflikthaften und kooperativen Interaktionsmuster sich daraus ergeben.

3.1 Zivilgesellschaftliche Akteure

Zivilgesellschaftliche Akteure, die selbst Produkt der Globalisierung sind, versuchen durch spezifische Organisationsmuster und Strategien ihre Position gegenüber transnationalen Unternehmen zu verbessern. Neue zivilgesellschaftliche Akteure weisen u.a. folgende Organisationsmerkmale auf:

- sie nehmen häufig die Form offener, intern sehr demokratisch organisierter Netzwerke an, und haben keine oder eine nur schwach ausgeprägte Hierarchie;
- sie existieren für eine unbestimmte Zeit, aber mit wechselnden Mitgliedsorganisationen;
- sie verfügen über die Fähigkeit, Gruppen mit völlig unterschiedlichem weltanschaulichem Hintergrund für ein gemeinsames Thema zu mobilisieren (als Beispiele dafür werden weiter unten die Clean Clothes-Kampagne und die Anti-MAI-Kampagne vorgestellt);
- sie sind in der Lage, ihre Botschaften einer internationalen Öffentlichkeit zu präsentieren;

5 Bislang haben allerdings nur wenige Unternehmen erkannt, dass sie nur über die Kooperation mit Gewerkschaften und NGOs sowie deren Kontakte zu Gewerkschaften und NGOs in den Herstellerländern ihre Beschaffungsketten sozial verantwortlich reorganisieren können. Eine sozial verantwortliche Reorganisation der Beschaffungsketten würde bedeuten: Die Unternehmen übernehmen Verantwortung für die Arbeitsbedingungen bei allen Zulieferern und bewegen diese dazu, sozial- und arbeitsrechtliche Mindeststandards einzuhalten. Außerdem vergeben sie keine weiteren Aufträge an problematische Zulieferer mehr.

– sie machen massiv Gebrauch von neuen Kommunikationstechnologien. Internet und e-mail bieten neue Möglichkeiten zur Koordination, zum Erfahrungsaustausch, zur Strategieentwicklung und Verbreitung von Informationen.

Neben diesen organisationsspezifischen Merkmalen können drei grundlegende Strategien identifiziert werden: Internationalisierung, Bildung von Kooperationsnetzen und Kampagnenarbeit sowie neue Kooperationsstrategien mit Unternehmen.

3.1.1 Die Strategie der Internationalisierung

Die „Globalisierung von unten" ist ein zentrales Merkmal der neuen zivilgesellschaftlichen Akteure. Große NGOs wie Friends of The Earth, Oxfam oder Greenpeace forcierten bereits ab den 70er-Jahren die Internationalisierung ihrer Anliegen. In den 90er-Jahren jedoch beginnen sich NGOs, Initiativen, Protestplattformen und teilweise Gewerkschaften zusammenzuschließen, um ihre Anstrengungen zu synchronisieren. Neben der Beeinflussung politischer Rahmenbedingungen versuchen diese Netzwerke vermehrt, einzelne Unternehmungen international durch akkordierte Aktionen unter Druck zu setzen. Ein Beispiel dafür ist die sogenannte Europäische Sportschuh-Kampagne, die den Konzern Nike als Hauptziel ihrer Aktivitäten wählte. Dies ist insofern interessant, als es auf den ersten Blick rationaler erschiene, eine europäische Firma (Puma oder Adidas) auszuwählen, die Wahl von Nike erwies sich jedoch im globalen Maßstab als sehr rationale Strategie: Die europäische Kampagne konnte für die europäische Öffentlichkeit auf Informationen der US-Kampagne zurückgreifen. Die Kritik an Nike in Europa wiederum konnte von der US-Kampagne genutzt werden, da die US-Medien die nun internationale Kritik aufgriffen. Die Kampagnen gewannen damit relativ leicht Zugang zu den Massenmedien und wurden glaubwürdiger, wodurch Nike verstärkt unter Druck geriet.

3.1.2 Bildung von Koalitionen und Kampagnenarbeit

Eine Stärke der neuen zivilgesellschaftlichen Akteure liegt darin, dass sie in der Lage sind, sehr heterogene KoalitionspartnerInnen (etwa: Kirchen, Gewerkschaften, andere Menschenrechts-, Frauen-, KonsumentInnenorganisationen) auf ein Thema zu konzentrieren und zu koordinieren. Gemeinsame Kampagnen erreichen breite Bevölkerungsschichten und die einzelnen Organisationen können Informationen auch an Personen außerhalb ihres unmittelbaren InteressentInnenkreises weitergeben, etwa an entwicklungspolitische oder kirchliche Kreise über gewerkschaftliche Probleme. Beispiele für die Bildung effizienter Koalitionen und gemeinsamer Kampagnen sind die Anti-MAI-Bewegung und die europäische Clean Clothes-Kampagne.

Die internationale Anti-MAI-Kampagne steht exemplarisch für eine erfolgreiche Koalition unterschiedlichster zivilgesellschaftlicher Gruppen gegen das von Lobbyorganisationen transnationaler Unternehmen forcierte Multilaterale Investitionsabkommen (MAI). Das zwischen 1995 und 1997 auf OECD-Ebene verhandelte MAI wurde von über 1.200 zivilgesellschaftlichen Organisationen (religiöse Gemeinschaften, Gewerkschaften, Umweltinitiativen, Solidaritäts- und entwicklungspolitische Organisationen, KünstlerInnenvereinigungen, Berufsverbände, etc.) weltweit vehement kriti-

siert. Ziel des MAI war die weitgehende Liberalisierung von Investitionsschutzbestimmungen, u.a. mit dem Recht von Unternehmen, Regierungen zu verklagen, wenn sie sich in ihren Gewinnabsichten – etwa durch Sozial-, Umwelt- und Arbeitsgesetze beeinträchtigt fühlten. Der Informationsaustausch und die Koordination des Widerstands erfolgten über E-Mail und Internet, traditionelle Medien berichteten erst Monate später, nachdem Organisationen von StudentInnen, Hausfrauen, BäuerInnen und kirchliche Vereinigungen den Vertrag bereits ihren Mitgliedern zur Kenntnis gebracht und Druck auf die Regierungen und PolitikerInnen ausgeübt hatten. Der anhaltende Widerstand und die Fähigkeit der Anti-MAI-Koalition, über die Vernetzung der Mitgliedsorganisationen Informationen auszutauschen, Strategien zu entwickeln, koordiniert die Öffentlichkeit zu informieren und die Politik unter Druck zu setzen, trug letztendlich zum Abbruch der Verhandlungen 1998 bei.

Die Clean Clothes-Kampagne zielt auf die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der weltweiten Bekleidungsproduktion ab. Sie wurde 1990 in den Niederlanden – ursprünglich als Protest gegen Praktiken bei C&A – gestartet und umfasst heute Kampagnennetzwerke in neun weiteren europäischen Ländern. Darüber hinaus bestehen intensive Kontakte zu ähnlichen Initiativen in den USA sowie zu Gewerkschaften und NGOs in den Herstellerländern. Die einzelnen nationalen Initiativen, denen gewerkschaftliche, kirchliche und entwicklungspolitische Organisationen angehören, verfolgen das Ziel, Unternehmen zur Unterzeichnung eines Verhaltenskodex zu bewegen, in dem Mindeststandards für ArbeitnehmerInnenrechte garantiert und deren Einhaltung unabhängig überprüft werden sollen. In den Niederlanden ist aus der Kampagne mittlerweile eine Stiftung entstanden, deren Vorstand aus VertreterInnen von Unternehmensverbänden, Gewerkschaften und NGOs gebildet wird. Kooperationswillige Unternehmen können mit Unterzeichnung des Verhaltenskodex der Initiative beitreten. Die Clean Clothes-Kampagnen in Frankreich, der Schweiz und Schweden unternahmen ähnliche Schritte.

Kampagnen werden zunehmend zum zentralen Instrument für zivilgesellschaftliche Anspruchsgruppen, da sie sehr öffentlichkeitswirksam und zeitgemäß sind. Unternehmen haben dabei in dieser Schlacht um die öffentliche Meinung eine bedeutend schlechtere Startposition als ihre KontrahentInnen: In Kampagnen wird stets das Bild von David gegen Goliath bemüht, darüber hinaus haben transnationale Unternehmen einen Glaubwürdigkeitsnachteil, der ihrem Profitinteresse entspringt. Eine gesellschaftliche Grundstimmung, welche Globalisierungsprozesse und transnationale Unternehmen generell sehr kritisch betrachtet, bewirkt zudem, dass sich die öffentlichen Sympathien eher einseitig verteilen. Eine öffentlichkeitswirksame Kampagne vermittelt häufig erst den entscheidenden Anstoß für direkte und problemlösungsorientierte Interaktionen mit Unternehmen.

3.1.3 Kooperative Strategien

Die britische Ethical Trading Initiative ist ein Beispiel für eine kooperative Strategie zivilgesellschaftlicher Akteure gegenüber multinationalen Unternehmen: Die Ethical Trading Initiative wurde im Jänner 1998 mit finanzieller Unterstützung der britischen Regierung gegründet. Vor dieser Gründung gab es eine lange Dialogphase zwischen

NGOs innerhalb der „Monitoring and Verification Group“ und zwischen NGOs, international tätigen Unternehmen und Gewerkschaften. Sichtbarstes Ergebnis dieses Dialogs bzw. der nun institutionalisierten Initiative ist die gemeinsame Erarbeitung eines Verhaltenskataloges für Unternehmen, welcher den Konventionen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) folgt und die Einhaltung von Mindeststandards in Zulieferbetrieben garantieren soll. Die VertreterInnen von NGOs, Unternehmen und Gewerkschaften sind derzeit mit Pilotprojekten beschäftigt, welche Möglichkeiten der optimalen Umsetzung des Verhaltenskodex aufzeigen sollen (ETI 1998, 1999).

Die Clean Clothes-Kampagne und die Ethical Trading Initiative sind Beispiele für neuartige Kooperationsstrategien. Diese zwei Initiativen weisen interessante Parallelen auf:

- beiden ging eine langjährige Konfliktphase voraus, bei der Gewerkschaften und NGOs gegen einzelne Firmen oder Branchen öffentlichkeitswirksame Kampagnen führten;
- bei den tonangebenden NGOs setzte sich ein Bewusstsein durch, dass tatsächliche Verbesserungen nur über eine Kooperation mit den Unternehmen erreicht werden können;
- Unternehmen traten den Initiativen bei, um das Risiko eines negativen Images zu reduzieren, aber auch um Informationen zu erhalten, welche für NGOs und Gewerkschaften leichter verfügbar waren (z.B. über Kontakte zu NGOs und Gewerkschaften in den Herstellerländern, um Arbeitsbedingungen bei Zulieferern bzw. um Möglichkeiten für ein unabhängiges Monitoring zu sondieren);
- beide Kampagnen hatten eine lange Startphase, in der eine grundsätzliche Einigung über Verhaltensrichtlinien und Prozeduren erreicht werden musste;
- beide Initiativen betonen den „learning-approach“, d.h. NGOs, Gewerkschaften und Unternehmen suchen gemeinsam nach Möglichkeiten, um den gemeinsam erarbeiteten Verhaltenskodex mit den lokal Betroffenen (z.B. ArbeitnehmerInnen in asiatischen Zulieferbetrieben für C&A, H&M, Nike, etc.) umzusetzen;
- vertrauensbildende Maßnahmen sowie persönliche Kontakte zwischen den Unternehmens-, NGO- und GewerkschaftsvertreterInnen innerhalb der Ethical Trading Initiative waren für den Erfolg der Initiativen sehr wichtig;
- ein ausgeprägtes Verständnis für die unterschiedlichen Rollen und Identitäten der beteiligten Akteure ermöglicht gleichzeitig Kooperation und die Austragung von (begrenzten) Konflikten: VertreterInnen der Unternehmen entwickeln ein Verständnis dafür, dass Kampagnenarbeit für NGOs von existenzieller Bedeutung ist, gleichzeitig verstehen NGOs die Probleme besser, die mit der Implementierung ihrer Forderungen verbunden sind.

3.2 Reaktionen der Unternehmen

Da zivilgesellschaftliche Akteure aufgrund gesamtgesellschaftlicher Veränderungen wichtiger werden, ist es von Interesse, wie betroffene Unternehmen auf Vorwürfe und Ansprüche derartiger Initiativen reagieren. Diese neuen Akteure werden von den Unternehmen fast durchwegs als Störung bzw. Bedrohung, jedenfalls aber als Quelle der Unsicherheit betrachtet.

Fünf Verhaltensweisen von Unternehmen im Umgang mit neuen zivilgesellschaftlichen Anspruchsgruppen können identifiziert werden:

- *Verdrängung/ Verleugnung des Problems bzw. Verweigerung des Dialogs und Verfolgen einer Konfliktstrategie:* Unternehmen setzen dann auf Konfliktstrategien, wenn sie die Stärke von zivilgesellschaftlichen Organisationen, ihre Kapazität zur Vernetzung oder ihre Fähigkeit unterschätzen, ein Thema in die Öffentlichkeit zu tragen. Angesichts der sich neu herausbildenden gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, besonders einer Verstärkung internationalen zivilgesellschaftlichen Widerstandes, können Unternehmen eine Verzögerungstaktik nur mehr zeitlich begrenzt verfolgen. Zumeist ist dieses Verhaltensmuster in der ersten Phase eines längeren Konflikts zu registrieren: alle weiteren Phasen, v.a. auch Verhaltensänderungen der Unternehmen, hängen wesentlich davon ab, ob es den zivilgesellschaftlichen Akteuren gelingt, genügend Öffentlichkeit zu mobilisieren.
- *Public Relations bzw. symbolische Anpassung als Verteidigungsstrategie*: Ziel dieser Strategie ist es, gewohnte Verhaltensmuster und den ökonomisch-technischen Kern des Unternehmens zu schützen. Gesellschaftliche Ansprüche sollen vor den Unternehmensgrenzen abgefangen werden. Unternehmensinterne Verhaltenskodices erkennen diese Forderungen nur strategisch und insofern an, als deren symbolische Anerkennung vor der Umsetzung schützen soll. Öffentlichkeitswirksame „Kooperationen“ mit „zahmen“ NGOs sind ebenfalls ein Beispiel für ein Abwehrverhalten. Unternehmen des Bekleidungs- und Sportschuhhandels versuchen etwa die kritische Öffentlichkeit dadurch zu beruhigen, dass sie formelle Partnerschaften mit NGOs eingehen, die jedoch weder von den betroffenen Arbeitnehmerinnen noch von den anderen in diesem Bereich engagierten NGOs anerkannt werden. Fallweise gründen Unternehmerverbände selbst sogenannte „Gegen-NGOs“, welche die Unbedenklichkeit der Produkte bestätigen sollen.
- *Angstgeleitete Problemlösung und Kooperation im Einzelfall:* Die Angst vor negativer Publicity ermöglicht einerseits eine temporäre bzw. einzelfallbezogene Kooperation, führt allerdings andererseits gleichzeitig auch zu Konflikten in anderen Bereichen.
- *Pflege langfristiger Beziehungen mit gesellschaftlichen Anspruchsgruppen*: Die Kooperationen zwischen Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Akteuren in der Clean Clothes-Kampagne bzw. der Ethical Trading Initiative zur Errichtung eines unabhängigen Monitoringsystems sind Beispiele für eine langfristige Kooperationsstrategie. Eine derartige Zusammenarbeit gibt es aber v.a. im Bereich sozialer Rechte und Arbeitsbedingungen derzeit noch sehr selten.

4. Ausblick: Zwischen Instrumentalisierung und demokratischem Entwicklungspotenzial

Der Globalisierungsprozess ist von Widersprüchen gekennzeichnet: Er ermöglicht den Aufstieg transnationaler Unternehmen zu „Systemführern“ der globalen Ökonomie ebenso wie die Bedingungen für die Entfaltung einer zivilgesellschaftlichen Gegen-

bewegung. Die Kommunikationstechnologien tragen zur Intensivierung weltwirtschaftlicher Integration ebenso wie zur Kritik daran bei. Globalisierungsprozesse bewirken eine Entdemokratisierung und „Befreiung" der Ökonomie von der Politik gleichermaßen, wie sie es zivilgesellschaftlichen Akteuren möglich machen, die Ökonomie wieder zu politisieren. Zunehmende Komplexität bewirkt Interdependenzen und einen Zwang zur ökonomischen, aber auch gesamtgesellschaftlichen Vernetzung. Zivilgesellschaftliche Einflussnahme auf die Richtung globaler Entwicklung wird auf politischer und subpolitischer Ebene (Beck 1997) zunehmen: Globalisierungsprozesse werden also nicht zu einer Entpolitisierung führen, sondern sich verstärkt als politisch umkämpft erweisen. Wenn meine These lautet, dass eine Intensivierung der Interaktionen (sowohl was Konflikt als auch Kooperation betrifft) aufgrund der gesellschaftlichen Veränderungen unausweichlich scheint, so sagt dies allerdings noch nichts darüber aus, wie sich die Beziehungen tatsächlich entwickeln werden und welche Konsequenzen für das gesamtgesellschaftliche Zusammenleben damit verbunden sind. Darüber kann nur in Form von Szenarios spekuliert werden.

Castells (1996, 1997) zeichnet für die Gegenwart das Bild einer Übergangsphase: Traditionelle Akteure verlieren an Macht, die mit der Globalisierung verbundenen Transformationsprozesse stoßen auf Kritik und Widerstand – als Antwort darauf bilden sich neue zivilgesellschaftliche Widerstandsidentitäten heraus. Diese verbleiben allerdings noch innerhalb ihrer eigenen Grenzen und sind eher darauf bedacht, sich gegenüber ihren GegnerInnen abzugrenzen. Diese Übergangsphase ist von grundsätzlich konfliktträchtigen Beziehungen zwischen den Akteuren gekennzeichnet. Die Protestbewegungen haben die wichtige Funktion, „die globalisierte Ökonomie und Politik in die Gesellschaft zurückholen ... Die ‚Ortlosigkeit' von Gesellschaften und von Politik unter dem ökonomischen Druck der Globalisierung könnte so revoziert werden" (Altvater/ Brunnengräber u.a. 1997, 24).

Grundlegender sozialer Wandel erfordert Castells (1997, 357) zufolge allerdings die Herausbildung von neuen „project identities", welche anders als Protestidentitäten stärker mit der Außenwelt kommunizieren und die Kritik um Alternativentwürfe ergänzen. Aus Widerstandsidentitäten können neue soziale Akteure mit gesamtgesellschaftlicher Bedeutung und Transformationspotenzial entstehen. Als Projektidentitäten zielen sie darauf ab, die Symbole und zentralen Werte einer Gesellschaft in ihrem Sinne zu definieren. Castells weist darauf hin, dass die Veränderungswirkung solcher sozialer Bewegungen nicht daraus resultiert, dass sie zu konzertierten Aktionen fähig sind oder über ein strategisches Zentrum verfügen. Vielmehr sind sie in der Lage, Turbulenzen in der gesellschaftlichen Kommunikation zu erzeugen und alle Ebenen einer Gesellschaft mit ihren Ideen und Symbolen zu durchdringen (Castells 1997, 361-362).

Je nach erfolgreicher Entwicklung einer neuen Projektidentität sind zwei Szenarios möglich – *Kolonialisierung* und *partizipative demokratische Entwicklung*. In beiden nehmen die konflikthaften und kooperativen Interaktionen zwischen zivilgesellschaftlichen und ökonomischen Akteuren zu, jedoch mit unterschiedlichen gesamtgesellschaftlichen Konsequenzen.

Das *Kolonialisierungsszenario* ist dadurch charakterisiert, dass die zivilgesellschaft-

lichen Akteure den Sprung von einer Protest- zu einer Projektidentität nicht schaffen. Unternehmen, aber auch staatlichen Akteuren gelingt die Spaltung zivilgesellschaftlicher Organisationen. Einige werden die Aufgabe erfüllen, öffentliche Akzeptanz und Legitimität zu erzeugen: Sie werden als ausgelagerte Serviceeinrichtungen zur Unterstützung betrieblicher und politischer Interessen für die effizientere Implementierung von Programmen und für die Reparatur typischer Schäden eines Systems verantwortlich, das zu korrigieren oder zu ersetzen sie ursprünglich angetreten sind. Angesichts der Ausweglosigkeit und Perspektivenlosigkeit einer zersplitterten Zivilgesellschaft werden andere zivilgesellschaftliche Akteure hingegen notwendigerweise verstärkt auf radikalere Protest- und Konfliktstrategien setzen.

Ein alternatives Szenario geht von der Möglichkeit einer partizipativen demokratischen Entwicklung aus. Voraussetzung dafür ist, dass sich die zivilgesellschaftlichen Akteure um den Kern einer gemeinsamen Projektidentität vernetzen und somit für die politischen und ökonomischen Akteure eine neue gesellschaftliche Umwelt schaffen. In dieser wären ökonomische mit ökologischen, sozialen und demokratiepolitischen Problemfeldern und Entscheidungen verknüpft. In einem solchen Umfeld müssten die Akteure darauf bedacht sein, ihre eigenen Organisationsgrenzen durch netzwerkartige Strukturen und Dialogprozesse offen zu halten. Zivilgesellschaftliche Akteure müssen aber auch in diesem Szenario darauf achten, ihre Autonomie zu bewahren, konfliktfähig und –bereit zu sein, um sich nicht in Projekten zur Steigerung der Systemeffizienz aufreiben zu lassen, sondern eine eigenständige Agenda und gesamtgesellschaftliche Visionen zu entwickeln. Wie Peter Wahl (1997, 313) feststellt, ist „ein Schub an Politisierung ... gefragt", um aus einer emanzipatorischen Reformperspektive eine demokratische, sozial gerechte und ökologisch zukunftsfähige Gesellschaft zu ermöglichen.

Es kann natürlich darüber gestritten werden, ob die weltweite Anti-Globalisierungsbewegung eher Protest- oder schon Projektcharakter hat. Unbestritten ist allerdings, dass diese Bewegung mittlerweile in sämtliche gesellschaftliche Bereiche vorgedrungen ist, religiöse und gewerkschaftliche Organisationen, KünstlerInnenvereinigungen, BäuerInnenorganisationen, Solidaritäts-, Ökologie- und Frauenbewegungen u.a. weltweit vernetzt und ihre Stimme(n) erheben lässt. Viele Initiativen innerhalb dieser Anti-Globalisierungsbewegung beschränken sich nicht auf die Kritik, sondern versuchen Gegenentwürfe zu entwickeln und Unternehmen wie Politik zu beeinflussen. Es zeichnen sich derzeit gleichzeitig sowohl die Herausbildung von Projektidentitäten ab, als auch der verstärkte Versuch einer Kolonialisierung zivilgesellschaftlicher Akteure durch Unternehmen, nationale und internationale Bürokratien. Die Zukunft ist offen.

Literatur

Altvater, Elmar u.a. (Hg.) (1997) *Vernetzt und Verstrickt – Nichtregierungsorganisationen als gesellschaftliche Produktivkraft*. Münster.

Altvater, Elmar/ Mahnkopf, Birgit (1997) *Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*. Münster.

Arrow, Ken (1994) *The Production and Distribution of Knowledge*. In: Silverberg, G./ Soete, L. (eds.) The Economics of Growth and Technical Change. Aldershot, 45-73.

Balanya, Bela u.a. (eds.) (2000) *Europe Inc. – Regional & Global Restructuring and the Rise of Corporate Power*. London.

Beck, Ulrich (1997) *Was ist Globalisierung?* Frankfurt.

Castells, Manuel (1996) *The Rise of the Network Society*. Cambridge, Mass.

Castells, Manuel (1997) *The Power of Identity*. Cambridge, Mass.

Centro Nuovo Modello Di Sviluppo (1995) *Süd/ Nord. Ein neues Bündnis für die Würde der Arbeit. – Dokumentation einer Tagung vom 1.-3. Oktober 1995 in Pisa*. Bologna.

D'Aveni, Richard (1994) *Hypercompetition. Managing the Dynamics of Strategic Management*. New York.

Die Gruppe von Lissabon (1997) *Grenzen des Wettbewerbs – die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit*. München.

ETI (1998) *Purpose, Principles, Programme – Membership Information*. London.

ETI (1999) *Introducing the Ethical Trading Initiative*. London.

Fukuyama, Francis (1992) *Das Ende der Geschichte. Wo stehen wir?* München (Übersetzung aus dem Amerikanischen).

Giddens, Anthony (1995/ Orig. 1991) *Konsequenzen der Moderne*. Frankfurt.

Harvey, Douglas (1989) *The Condition of Postmodernity*. Oxford.

Held, David u.a. (1999) *Global Transformations. Politics, Economics and Culture*. Stanford.

Hinterhuber, Hans u.a. (1998) *The New Rules of Competition: From Evolution to Co-Evolution*. In: CEMS Business Review, Nr. 3, 167–175.

Lash, Scott/ Urry, John (1994) *Economies of Signs & Space*. London.

Levitt, Thomas (1983) *The Globalization of Markets*. In: Harvard Business Review, Nr. 61 (May-June), 43-56.

Luhmann, Niklas (1984) *Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt.

Luhmann, Niklas (1992) *Beobachtungen der Moderne*. Opladen.

Narr, Wolf-Dieter/ Schubert, Alexander (1994) *Weltökonomie – Die Misere der Politik*. Hamburg.

Ohmae, Kenichi (1995) *The End of the Nation State. The Rise of Regional Economies*. New York.

Scherer, Andreas (2000) *Die Rolle der Multinationalen Unternehmung im Prozess der Globalisierung – Vorüberlegungen zu einer Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung*. Habilitation. Nürnberg.

UNCTAD (1993) *World Investment Report 1993 – Transnational Corporations and Integrated International Production*. New York.

UNCTAD (1995) *World Investment Report 1995 – Transnational Corporations and Competitiveness*. New York.

UNCTAD (1998) *World Investment Report 1998 – Trends and Determinants*. New York.

Wahl, Peter (1997) *Mythos und Realität internationaler Zivilgesellschaft. Zu den Perspektiven globaler Vernetzung von Nicht-Regierungs-Organisationen*. In: Altvater, Elmar u.a. (Hg.) Vernetzt und Verstrickt – Nichtregierungsorganisationen als gesellschaftliche Produktivkraft. Münster, 286-308.

Waters, Michael (1995) *Globalization*. London.