

Globale ›Partnerschaften‹ und Politiknetzwerke

Hoffnungsträger des Multilateralismus oder Einfallstor für ›Big Business‹

JENS MARTENS

Eine hochrangige Zusammenkunft ganz neuer Art fand am 24. Juni 2004 auf Einladung von Generalsekretär Kofi Annan am Sitz der Vereinten Nationen statt: der ›Global Compact Leaders Summit‹. Über 400 Wirtschaftsführer sowie Vertreter von internationalen Organisationen, Regierungen und nichtstaatlichen Organisationen (NGOs) kamen zusammen, um darüber zu beraten, wie durch freiwillige Initiativen der Unternehmen die Grundsätze der UN im allgemeinen und der ›Global Compact‹ – der von Annan 1999/2000 lancierte Globale Pakt mit der Wirtschaft – im besonderen gestärkt werden könnten. Es war das größte Gipfeltreffen dieser Art, das jemals unter dem Dach der Vereinten Nationen stattgefunden hat. Das Treffen endete mit einem von Kofi Annan ausdrücklich als symbolisch bezeichneten Akt: zur Schlußveranstaltung versammelten sich die Wirtschaftsführer in der Kuppelhalle der Generalversammlung und nahmen auf den Sitzen Platz, die normalerweise den Staatenvertretern vorbehalten sind¹. Der Gipfel markiert – nicht zuletzt auf Grund dieser Symbolik – den bisherigen Höhepunkt in der Neudefinition der Beziehungen zwischen den Vereinten Nationen und der Privatwirtschaft: Weg von der Konfrontation früherer Jahre, hin zu Kooperation und ›Partnerschaft‹.

Der Begriff der ›Partnerschaft‹ wird immer mehr zum »neuen Mantra«², das den Diskurs über globale Politik innerhalb der Vereinten Nationen maßgeblich prägt. In Zeiten unilateraler Alleingänge und zwischenstaatlicher Blockaden sehen viele in ›Partnerschaften‹ und Politiknetzwerken öffentlicher und privater Akteure die neuen Hoffnungsträger des Multilateralismus. Die Bundesregierung gehört zu den aktivsten Unterstützern dieses neuen Ansatzes.

Der folgende Beitrag nimmt diese Entwicklung kritisch unter die Lupe. Er zeichnet im Zeitraffer nach, wie sich die Beziehungen zwischen den Vereinten Nationen und der Privatwirtschaft gewandelt haben, beschreibt das aktuelle Ausmaß und die Bandbreite der ›Partnerschaften‹, erörtert Risiken und Nebenwirkungen dieses Paradigmenwechsels in der internationalen Politik und skizziert zum Schluß, welche Perspektiven sich daraus für die künftige Rolle der UN abzeichnen.

*

Die Beziehungen zwischen den Vereinten Nationen und nichtstaatlichen Akteuren haben seit den neunziger Jahren einen radikalen Wandel erfahren. Nach der Konferenz über Umwelt und Entwicklung 1992 in Rio stand in den UN zunächst die Frage im Vordergrund, wie der gewachsenen Bedeutung der NGOs in der Arbeit und den Strukturen der Weltorganisation Rechnung getragen werden kann. Seit dem Ende der neunziger Jahre dominierten innerhalb der Vereinten Nationen und in einigen ihrer Spezialorgane und Sonderorganisationen dann zunehmend die Bemühungen, Privatunternehmen und ihre Interessenvertreter aktiver in die Arbeit der UN einzubeziehen. Dies geschah zum einen in Form unterschiedlichster bilateraler Kontakte und Kooperationsvorhaben zwischen Unternehmen und UN-Akteuren, von der Projektebene bis zum Generalsekretär, zum anderen im Rahmen von Dialogveranstaltungen und gemeinsamen Initiativen von Regierungen, zwischenstaatlichen Gremien, Wirtschaftsvertretern und NGOs, für die im Folgeprozeß der Rio-Konferenz der Begriff der ›Multistakeholder‹-Initiativen beziehungsweise -Dialoge geprägt wurde.

In den Vereinten Nationen setzte sich seitdem zunehmend ein Konzept von ›Global Governance‹, also einer Weltordnungspolitik, durch, das angesichts der globalen Probleme die Regierungen an den Grenzen ihres Handlungsspielraumes sieht und das die Bedeutung von

Jens Martens,

Dipl.-Volksw., geb. 1962, bis September 2004 Vorstandsmitglied und Programmleiter bei ›Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V.‹ (WEED), leitet ab 1. Oktober 2004 die europäische Vertretung des ›Global Policy Forum‹ in Bonn.



Beiträge in VN:

- Klaus Hüfner / Jens Martens, Westlicher Blick auf die Dritte Welt. Die ersten zehn Weltentwicklungsberichte der Weltbank, VN 4/1988 S. 110ff.
- Dabeisein ist noch nicht alles. Die NGOs in den Vereinten Nationen: Akteure, Kritiker, Nutznießer, VN 5/1993 S. 168ff.
- *Kurzbeitrag:* Kommission für nachhaltige Entwicklung: 1. Tagung, VN 6/1993 S. 206f.
- *Kurzbeitrag:* Kommission für nachhaltige Entwicklung: 2. Tagung, VN 4/1994 S. 141f.
- Sozialer Sprengstoff liegt nicht bloß im Süden. Vor dem Weltgipfel für soziale Entwicklung, VN 6/1994 S. 203ff.
- *Kurzbeitrag:* Weltsozialgipfel: Erklärung und Aktionsprogramm von Kopenhagen, VN 3/1995 S. 118f.
- Abstieg vom Erdgipfel. Fünf Jahre nach Rio: 19. UN-Sondergeneralversammlung mit ernüchternder Bilanz, VN 4/1997 S. 137ff.
- Kompendium der Gemeinplätze. Die ›Agenda für die Entwicklung‹: Chronologie eines gescheiterten Verhandlungsprozesses, VN 2/1998 S. 47ff.
- *Buchbesprechung:* Kaul/Grunberg/Stern (eds.), Global Public Goods, VN 5/1999 S. 185f.
- Globale Entwicklungspartnerschaft: Zielvorgabe für 2001. Der lange Weg zur UN-Konferenz über Entwicklungsfinanzierung, VN 3/2000 S. 99ff.
- *Kurzbeitrag:* Armutsbekämpfung als Absichtserklärung, VN 4/2000 S. 140ff.
- *Kurzbeitrag:* Konsens vor Monterrey, VN 3/2002 S. 116f.

Netzwerkstrukturen staatlicher und privater Akteure in der internationalen Politik betont³.

Befördert wurde dieser Trend zum einen durch die Unzufriedenheit von Regierungen, internationalen Organisationen und NGOs mit der Schwerfälligkeit globaler Verhandlungsprozesse, deren Tempo grundsätzlich von den Bremsern bestimmt wird (Beispiel: Klimapolitik), zum anderen durch die mangelnde Bereitschaft vieler Regierungen, bindende (finanzielle) Verpflichtungen auf der Ebene globaler Übereinkommen einzugehen (Beispiel: Monterrey-Konferenz über Entwicklungsfinanzierung).

Wolfgang H. Reinicke, damaliger Direktor des ›UN Vision Project on Global Public Policy Networks‹, und seine Kollegen formulierten, was innerhalb des UN-Systems in den letzten Jahren immer mehr Gemeingut wurde:

»Regierungen und internationale Organisationen allein sind nicht länger in der Lage, sich immer komplexeren weltpolitischen Themen zu widmen. Der Unternehmenssektor und die Zivilgesellschaft sind wichtige Akteure in fast allen weltpolitischen Bereichen. Ihr aktives Engagement ist ein entscheidender, wenn nicht zwingender Bestandteil, um politische Ergebnisse zu liefern, die aktuell, wirkungsvoll und legitim sind.«⁴

Das neue Paradigma internationaler Zusammenarbeit sieht in Globalen Politiknetzwerken (»global public policy networks«), »globalen

Partnerschaften« (Kofi Annan) oder »Koalitionen des Wandels« (»coalitions for change«, James Wolfensohn) die Zukunft internationaler Zusammenarbeit jenseits des traditionellen Multilateralismus der Nationalstaaten⁵.

1. Von der Konfrontation zur »Partnerschaft«

»Partnerschafts«- oder Multistakeholder-Ansätze sind nichts vollkommen Neues. Bereits 1919 wurde mit der ILO – unter anderem als Antwort auf das Schreckgespenst eines drohenden Weltkommunismus – eine korporatistische Institution geschaffen, in der neben den Regierungen auch die Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften Sitz und Stimme haben.

Und auch die Vereinten Nationen waren von Anfang an keine reine Regierungsveranstaltung. Schon bei der Gründungskonferenz in San Franzisko 1945 waren NGOs, Gewerkschaften und Wirtschaftsverbände hauptsächlich aus den Vereinigten Staaten vertreten. Unter dem Kürzel ABLE (Agriculture, Business, Labour, Education) bildeten Repräsentanten verschiedener US-amerikanischer Interessengruppen dort eine Koalition (heute würde man es Multistakeholder-Initiative nennen), die aktiv auf die Formulierung der UN-Charta Einfluß nahm⁶. Dies betraf insbesondere den Artikel 71, der die Konsultativbeziehungen zwischen dem Wirtschafts- und Sozialrat (ECOSOC) und den NGOs regelt.

Internationale Interessenverbände der Wirtschaft haben, als »NGOs« klassifiziert, seit Bestehen der Weltorganisation förmliche Beteiligungsrechte. Die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC) erhielt als eine der ersten »NGOs« bereits 1946 Konsultativstatus bei den Vereinten Nationen, die Internationale Arbeitgeberorganisation (International Organization of Employers, IOE) folgte ein Jahr später. Einzelne Unternehmen hatten dagegen bis zum Jahre 2000 keine formellen Partizipationsmöglichkeiten in UN-Gremien.

Die Haltung von Unternehmen und Wirtschaftsverbänden gegenüber den UN blieb allerdings jahrzehntelang distanziert. Sie schlug in offene Feindseligkeit um, als 1973 das Zentrum für transnationale Unternehmen (Centre on Transnational Corporations, CTC), und die Kommission des ECOSOC für transnationale Unternehmen gegründet wurden, die sich jahrelang mit der kritischen Überwachung von Firmenaktivitäten und der Aushandlung eines international verbindlichen Verhaltenskodex für Unternehmen befaßten⁷. In den achtziger Jahren gehörten amerikanische Unternehmen und Lobbyverbände neben der »Heritage Foundation« zu den treibenden Kräften hinter der UN-kritischen Politik der Regierung Reagan⁸.

Einen Wendepunkt bildete die Weltkonferenz von Rio 1992. Sie fand zu einem Zeitpunkt statt, zu dem die traditionelle Rolle des Staates mit seiner starken Steuerungs- und Verteilungsfunktion zunehmend in Frage gestellt wurde. Zum einen hatte der Ideologiewechsel der Ära Reagan/Thatcher mit seiner Hinwendung zum Primat der freien Marktwirtschaft in vielen Ländern seine Spuren hinterlassen, zum anderen waren kurz zuvor die osteuropäischen Zentralverwaltungswirtschaften zusammengebrochen. In diesem weltpolitischen Klima verabschiedeten die Regierungen mit der »Agenda 21« ein Aktionsprogramm, das sich in einem Hauptteil ausschließlich der Stärkung wichtiger gesellschaftlicher Gruppen, der »major groups«, widmet. Im Kapitel 30 befaßt es sich unter der Überschrift »Stärkung der Rolle der Privatwirtschaft« ausdrücklich mit dem positiven Beitrag der Wirtschaft im Entwicklungsprozeß und fordert:

»Die Regierungen und die Privatwirtschaft einschließlich transnationaler Unternehmen sollen Partnerschaften stärken, um die Prinzipien und Kriterien einer nachhaltigen Entwicklung umzusetzen.«⁹

Die Agenda 21 zeichnete damit bereits die Richtung vor, in die sich der Diskurs über die Rolle der Wirtschaft in der internationalen Politik in den darauffolgenden Jahren entwickelte. Die Regierungen verabschiedeten sich damals von den Versuchen, Unternehmen mit Hil-

fe international verbindlicher Übereinkommen zu regulieren. Zugleich betonten sie die Bedeutung der »major groups« für die Umsetzung der Agenda 21 und den internationalen Rio-Folgeprozeß; damit erteilten sie dem Modell eines rein zwischenstaatlichen Multilateralismus demonstrativ eine Absage. In den folgenden Jahren gewannen Multistakeholder-Ansätze zunehmend an Bedeutung, insbesondere in der Arbeit der UN-Kommission für nachhaltige Entwicklung (CSD). Parallel dazu wurden 1993 vor allem auf Druck der US-Regierung und internationaler Wirtschaftsverbände das CTC geschlossen und im darauffolgenden Jahr die Kommission für transnationale Unternehmen aufgelöst.

Mit dem Amtsantritt Kofi Annans als Generalsekretär der Vereinten Nationen im Januar 1997 erhielt diese Entwicklung einen neuen Schub. Noch im selben Monat reiste Annan zum Weltwirtschaftsforum (WEF) nach Davos und erklärte dort gegenüber Hunderten der einflußreichsten Wirtschaftsführer der Welt:

»Die Stärkung von Partnerschaften zwischen den Vereinten Nationen und dem privaten Sektor wird eine der Prioritäten meiner Amtszeit als Generalsekretär sein.«¹⁰

Annan nutzte seitdem seine jährliche Rede in Davos zur programmatischen Standortbestimmung des Verhältnisses zwischen UN und Wirtschaft. Besonders folgenreich war seine Rede vom Januar 1999, in der er einen globalen Pakt zwischen Weltorganisation und Wirtschaft vorschlug¹¹. Ziel der Initiative, die einhalb Jahre später, am 26. Juli 2000, in New York offiziell ins Leben gerufen wurde, sollte es sein, mit Hilfe des freiwilligen Engagements von Unternehmen Grundprinzipien der Vereinten Nationen im Bereich der Menschenrechte, der Kernarbeitsnormen und des Umweltschutzes zu verwirklichen. Im Gegenzug sagte der Generalsekretär den Unternehmen zu, sie bei der Verwirklichung dieser Grundsätze zu unterstützen, darüber hinaus aber noch mehr zu tun:

»Wichtiger ist vielleicht, was wir in der politischen Arena tun können, um zu helfen, Argumente vorzubringen für ein Umfeld, das Handel und offene Märkte fördert und bewahrt.«¹²

Annan bot damit den Unternehmen unverblümt an, als Advokat ihrer Handels- und Wirtschaftsinteressen gegenüber den Regierungen aufzutreten. Die uneingeschränkt positive Beurteilung offener Märkte sowie der ökonomischen Globalisierung und ihrer Protagonisten zieht sich seitdem wie ein roter Faden durch die Reden Annans in Davos und prägte maßgeblich die Ausgestaltung des Global Compact als bewußt kooperativem (und eben nicht regulativem) Instrument.

Es wäre allerdings falsch, die zunehmende Integration von Wirtschaftsvertretern und ihren Interessen in die Arbeit der UN ausschließlich mit der Person des Generalsekretärs zu verbinden. Auch auf zwischenstaatlicher Ebene wurden »Partnerschaften« mit der Wirtschaft in den letzten Jahren aktiv befördert.

Bei den Vorbereitungen auf die Konferenz über Entwicklungsfinanzierung in Monterrey 2002 wurde der Privatsektor von Anfang an konsequent einbezogen. Neben den traditionellen Partizipationsmöglichkeiten für NGOs räumten die Regierungen im selben Umfang auch Vertretern der Wirtschaft weitgehende Beteiligungsrechte ein. Erstmals in der Geschichte der Vereinten Nationen erhielten dabei nicht nur Wirtschaftsverbände, sondern auch einzelne Unternehmen die Möglichkeit der Akkreditierung. Neben zivilgesellschaftlichen Organisationen wie dem »Third World Network«, »Oxfam« oder »Actionaid« konnten damit auch Konzerne wie »Cisco Systems« oder die Deutsche Bank an den Verhandlungen teilnehmen. Mit dieser Entscheidung wurde ein Präzedenzfall geschaffen, der die bisherigen Beteiligungsregeln für nichtstaatliche Organisationen, wie sie zuletzt 1996 in einer Resolution des ECOSOC¹³ festgelegt wurden, faktisch unterläuft. Welche völkerrechtlichen Konsequenzen sich daraus ergeben, ist noch nicht absehbar.

Der Trend setzte sich beim Gipfel über nachhaltige Entwicklung (WSSD) in Johannesburg im September 2002 fort. Dort bildeten

über 200 Partnerschaftsinitiativen öffentlicher und privater Akteure, die sogenannte ›Type 2 Outcomes‹ einen integrierenden Bestandteil des offiziellen Prozesses¹⁴. Das Spektrum reichte von einem niederländischen Projekt zum Aufpolieren europäischer Gebrauchtfahrräder für den Verkauf in Afrika bis zur weltumspannenden Initiative eines US-Unternehmens zur gesundheitsfördernden Anreicherung von Mehl mit Eisen. Zahlreiche NGOs kritisierten in Johannesburg, daß es sich bei vielen dieser Partnerschaften um Attrappen (green-wash) handelte – vorgebliche Nachhaltigkeitsprojekte, die vor allem in den PR-Abteilungen der Unternehmen erdacht wurden.

Für Jonathan Lash, den Präsidenten des ›World Resources Institute‹, markieren sie dagegen den Beginn einer neuen Epoche in der Regelung globaler Probleme:

»Man wird sich an diesen Gipfel nicht wegen der Verträge, Verpflichtungen oder Deklarationen erinnern, die er hervorbrachte, sondern wegen der ersten Regungen einer neuen Art und Weise, die globalen Gemeingüter zu regeln, den Anfängen eines Wechsels vom steifen förmlichen Walzer traditioneller Diplomatie hin zum jazzigeren Tanz improvisierter lösungsorientierter Partnerschaften, die nichtstaatliche Organisationen, bereitwillige Regierungen und andere Stakeholder einschließen können.«¹⁵

2. Ausmaß des Partnerschaftsbooms

Der Partnerschaftsboom hat mittlerweile alle Bereiche des UN-Systems erfaßt. »Partnerschaftsansätze werden in zunehmendem Maße zum integrierenden Bestandteil der Aktivitäten der Vereinten Nationen«, stellte der Generalsekretär 2003 in einem Bericht zu diesem Thema fest¹⁶. Vor allem UNDP, UNICEF, UNCTAD und UNEP haben ihr Engagement in diesem Bereich signifikant erhöht. Die Zahl ›lösungsorientierter Partnerschaften‹ ist in den letzten Jahren sprunghaft angestiegen. Allein die WHO ist in 70 Multistakeholder-Partnerschaften engagiert, die Weltbank unterstützt im Rahmen von mehr als 70 globalen Programmen derartige Partnerschaften mit rund 1 Mrd. US-Dollar pro Jahr¹⁷. Die Kooperationen unterscheiden sich in der Zusammensetzung der Akteure, ihrer Zielrichtung und dem zeitlichen Horizont erheblich¹⁸. Das Spektrum reicht von globalen, auf Dauer angelegten Initiativen wie dem Global Compact mit inzwischen rund 1700 beteiligten Unternehmen¹⁹ bis zu punktuellen Kooperationsvorhaben wie der Partnerschaft zwischen UNICEF und McDonald's, die gemeinsam den 20. November 2002 zum ›McDonald's World Children's Day‹ ausriefen, um in allen Filialen der Fastfood-Kette Spenden für Kinderprojekte zu sammeln.

So wildwüchsig sich die Kooperation zwischen den Vereinten Nationen und privaten Akteuren in den letzten Jahren entwickelt hat, so vielfältig sind die institutionellen Ausprägungen der Zusammenarbeit. Grundsätzlich können folgende sechs Formen unterschieden werden:

- *Vorhaben zur Beeinflussung des politischen und gesellschaftlichen Diskurses*, sei es in Form von Politikdialogen, Lernforen oder gemeinsamen Veranstaltungen und Kampagnen (Beispiele dafür sind die regelmäßigen Kontakte zwischen dem Generalsekretär und dem WEF, der Global Compact, die Multistakeholder-Dialoge der CSD und die Millenniums-Kampagne der Vereinten Nationen);

- *Initiativen zur Mobilisierung privater Finanzmittel*, sei es durch punktuelle Spendenkampagnen, Sponsoring oder dauerhafte institutionelle Förderungen (z.B. die Kooperation zwischen der von Ted Turner gegründeten ›UN Foundation‹ und dem ›United Nations Fund for International Partnerships‹);

- *Zusammenarbeit auf Projektebene* im Rahmen einzelner Vorhaben, die der Umsetzung nationaler oder internationaler Politikziele dienen (dazu zählen die Typ-2-Partnerschaften von Johannesburg zur Umsetzung der Agenda 21 und die traditionellen Projekte der öffentlich-privaten Partnerschaft (Public Private Partnerships, PPP) in der Entwicklungszusammenarbeit);

- *Netzwerke zur Koordination* staatlicher und nichtstaatlicher Aktivitäten in einem Sektor (z.B. ›Global Water Partnership‹);

- *Ad-hoc-Gremien zur Standardsetzung*, die die Formulierung neuer international gültiger Regeln und Normen in einem Sektor zum Ziel haben (z.B. ›World Commission on Dams‹);

- *neue Multistakeholder-Institutionen*, die auf Dauer angelegt sind und sowohl Finanzierungs-, Umsetzungs- und Koordinations- als auch politische Entscheidungsfunktionen haben.

Gerade die institutionalisierten Partnerschaftsmodelle, in denen private Akteure politische Entscheidungsgewalt erhalten, haben Pilotcharakter und spielen im Diskurs über die Zukunft von Global Governance eine wichtige Rolle. Beispielhaft hierfür sind die internationalen Allianzen und Fonds, die in jüngster Zeit im Bereich der internationalen Gesundheitspolitik entstanden sind²⁰. Dazu zählen der Globale Fonds zur Bekämpfung von HIV/Aids, TBC und Malaria (Global Fund) und die ›Global Alliance for Vaccines and Immunisation‹ (GAVI).

Die GAVI wurde 1999 mit dem Ziel ins Leben gerufen, jedem Kind auf der Welt den Impfschutz gegen die wichtigsten Infektionskrankheiten zu ermöglichen. Die Allianz wird getragen von privaten Stiftungen, allen voran der ›Bill & Melinda Gates Foundation‹, internationalen Organisationen (UNICEF, WHO und Weltbank), Regierungen, Forschungseinrichtungen, Unternehmen und NGOs. Mit einem Beitrag von 750 Mill Dollar ist die Gates-Stiftung der mit Abstand größte Geldgeber des GAVI-Fonds. Diese Stiftung hat im 16köpfigen Verwaltungsrat des Fonds einen der fünf ständigen Sitze neben UNICEF, der Weltbank, der WHO und dem ›Vaccine Fund‹ – eine Konstruktion, die an den Sicherheitsrat erinnert. Die Regierungen der Industrie- und Entwicklungsländer teilen sich dagegen im Rotationsverfahren nur fünf der nichtständigen Sitze.

Ähnlich strukturiert ist der ›Global Fund‹. Er geht auf Initiativen der G-8 und des UN-Generalsekretärs zurück und nahm seine Arbeit im Januar 2002 auf. Für die Verwaltung des Fonds wurden – vor allem auf Druck der USA – völlig neue institutionelle Strukturen außerhalb des Systems der Vereinten Nationen geschaffen. Auch hier spielt die Gates-Stiftung eine wichtige Rolle. Sie ist der größte private Geldgeber des Fonds und mit Sitz und Stimme im Verwaltungsrat vertreten. Ebenfalls stimmberechtigte Mitglieder im obersten Entscheidungsgremium des Fonds sind zwei NGOs sowie ein Vertreter des Wirtschaftsberatungsunternehmens McKinsey, während die zentralen Gesundheitsorganisationen des UN-Systems, die WHO und das für Aids zuständige Gemeinschaftsprogramm UNAIDS, lediglich ohne Stimmrecht beteiligt sind. Vertreter der Privatwirtschaft waren nicht nur von Anfang an in die Ausgestaltung des ›Global Fund‹ einbezogen und haben nun maßgeblichen Einfluß auf seine Vergabeentscheidungen, sie können sich auch um Zuschüsse des Fonds bewerben. Praktisch ist die Privatwirtschaft in alle Arbeitsbereiche des Fonds auf globaler wie nationaler Ebene integriert²¹.

3. Risiken und Nebenwirkungen der Partnerschaftseuphorie

Folgt man dem Diskurs, wie er in weiten Teilen des Verbandes der Vereinten Nationen geführt wird, ist der Partnerschaftsansatz ohne Alternative. Kooperationen, die Wirtschaftsvertreter und zuweilen auch NGOs einschließen, gelten als pragmatisch, lösungsorientiert, flexibel, effizient und unbürokratisch – allesamt Attribute, die man in Verbindung mit rein zwischenstaatlichen Projekten und Prozessen meist vergeblich sucht. Manch ein Wirtschaftsvertreter spricht angesichts der gewachsenen Bedeutung von Unternehmen in der Außenpolitik bereits von der »Ökonomisierung der internationalen Politik« als »neuer Weltrealität«, die die globale Stabilität und die Akzeptanz internationaler Strategien und Prozesse erhöhe²².

Das WEF konstatiert nach den UN-Konferenzen von Monterrey und Johannesburg unter allen Beteiligten einen »neuen Konsens über die Unerläßlichkeit von Partnerschaften«²³. Dabei übersieht es allerdings die wachsende Kritik von Seiten der NGOs und auch mancher Regierungsvertreter und UN-Mitarbeiter an diesem Ansatz²⁴.

Im Zentrum der Kritik steht die Befürchtung, daß unter dem Dach von Partnerschaftsinitiativen der Einfluß transnationaler Unternehmen und ihrer Interessensvertreter auf die Themensetzung und die konkreten politischen Entscheidungen der Regierungen wächst. Vertreter von ›Big Business‹ können die Partnerschaften nutzen, um sowohl kurzfristige ökonomische Eigeninteressen zu verfolgen als auch langfristig den politischen Diskurs auf internationaler Ebene in ihrem Sinne zu beeinflussen. Ihre Rezepte zur Lösung globaler Probleme sind jedoch zwangsläufig (und verständlicherweise) interessengeleitet. Sie zielen regelmäßig auf den Abbau von Handelshemmnissen, die Öffnung der Märkte, die Schaffung eines unternehmerfreundlichen Investitionsklimas und die Beseitigung derjenigen Formen staatlicher und zwischenstaatlicher Regulierung, die die Handlungsfreiheit der Wirtschaft beeinträchtigen.

Wie sich diese Positionen inzwischen im Diskurs auf UN-Ebene niederschlagen, zeigt der Bericht der von UNDP eingesetzten ›Commission on the Private Sector & Development‹, der schon in seinem Titel ›Das Unternehmertum von der Leine lassen‹ (Unleashing Entrepreneurship) die ideologische Richtung vorgibt²⁵.

Die bitteren Erfahrungen, die viele Entwicklungsländer in den letzten zwei Jahrzehnten mit den Folgen von Deregulierung, Liberalisierung und erzwungener Marktöffnung gemacht haben, zeigen jedoch, daß die einfache modernisierungstheoretische Gleichung »Was gut ist für die Wirtschaft, ist auch gut für die Gesellschaft« nicht aufgeht²⁶. Soziale, ökologische und makroökonomische Ziele einer Gesellschaft und mikroökonomische Ziele der Unternehmen sind nicht automatisch deckungsgleich, gelegentlich widersprechen sie sich sogar. Zudem spiegelt sich das im Rahmen von Partnerschaftsprojekten zur Schau gestellte unternehmerische Verantwortungsbewußtsein häufig nicht im betrieblichen Alltag der Unternehmen wider. Generalsekretär Kofi Annan hat auf dieses Problem hingewiesen, als er zum Abschluß des ›Global Compact Leaders Summit‹ forderte:

»Die Wirtschaft muß sich zurückhalten, durch ihre Lobbyaktivitäten das wegzunehmen, was sie im Rahmen von verantwortlicher Unternehmensführung und Philanthropie anbietet.«²⁷

Ein Beispiel dafür, wie sich der entwicklungspolitische Diskurs auf UN-Ebene durch die Kooperation mit der Wirtschaft verlagert und verengt, ist die neue ›Partnerschaft‹ zwischen dem Koordinierungssekretariat für Entwicklungsfinanzierung (Financing for Development, FfD) des UN-Sekretariats und dem WEF. Sie geht zurück auf eine Resolution der Generalversammlung vom Dezember 2003, in der das Sekretariat aufgefordert wird, Multistakeholder-Konsultationen durchzuführen, die sich mit der »Mobilisierung von Ressourcen zur Entwicklungsfinanzierung und Armutsbekämpfung« befassen²⁸. Als ersten Beitrag zur Umsetzung dieses Beschlusses vereinbarten FfD-Sekretariat und WEF im Mai 2004, eine Serie informeller Werkstattseminare durchzuführen, die sich ausschließlich mit zwei Anliegen befassen sollen: zum einen Verständnis dafür zu schaffen, wie öffentlich-private Partnerschaften die Reichweite und Wirksamkeit der Entwicklungshilfe verbessern können, und zum zweiten zur Verbesserung des Klimas für private Investitionen beizutragen²⁹. Kritische Positionen zur Rolle von sogenannten Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft – der PPP – und ausländischen Investitionen im Entwicklungsprozeß sind auf Grund dieser Fragestellungen von vornherein ausgeschlossen. Die Ergebnisse sollen im Herbst 2005 der Generalversammlung bei ihrem nächsten Hocharangigen Dialog über Entwicklungsfinanzierung vorgelegt werden. Die inhaltliche Federführung und Organisation des Prozesses liegt beim WEF, die Finanzierung wird jedoch nur zu einem Drittel von ihm übernommen. Den Rest teilen sich das FfD-Sekretariat und die Schweizer Regierung.

Ein weiteres Problem des Partnerschaftsbooms liegt in der Proliferation unzähliger eigenständiger Initiativen und der Gründung immer

neuer Satelliten-Fonds außerhalb des UN-Systems. Dies kann zu In-sellösungen führen, die voneinander abgekoppelt sind und damit nicht nur zur institutionellen Schwächung der Vereinten Nationen beitragen, sondern auch sektorübergreifende Entwicklungsstrategien, insbesondere zur Verwirklichung der Millenniums-Entwicklungsziele (Millennium Development Goals, MDGs), behindern.

Einige Partnerschaftsmodelle sind aber auch unter Demokratieaspekten problematisch. Denn mit ihnen erhalten private Geldgeber die Mitentscheidungsgewalt über die Prioritäten internationaler Politik und (zumindest teilweise) über die Verwendung öffentlicher Gelder. Beispiel dafür sind die globalen Gesundheitsfonds, in denen unter anderem die Gates-Stiftung als Hauptsponsor über erheblichen Einfluß verfügt.

Ein Argument der Partnerschaftsbefürworter lautet, daß derartige Initiativen komplementär zu zwischenstaatlichen Prozessen seien und diese nicht ersetzen. In der Praxis ist aber diese Komplementarität keineswegs sichergestellt. Im Gegenteil: Die US-Regierung propagierte beispielsweise im Vorfeld des Johannesburg-Gipfels die freiwilligen Typ-2-Initiativen ausdrücklich nicht als Ergänzung, sondern als Ersatz für die als ineffektiv angesehenen zwischenstaatlichen Vereinbarungen.

Ein ähnliches Problem zeigt sich auch im Zusammenhang mit dem Global Compact. Vordergründig stellt sich dieser Pakt ausdrücklich als komplementäres Instrument zu staatlicher und zwischenstaatlicher Regelsetzung gegenüber der Wirtschaft dar. Die Praxis sieht jedoch anders aus: Der Generalsekretär betont zwar unermüdlich die Wirksamkeit freiwilliger Initiativen (»Die Erfahrung zeigt, daß freiwillige Initiativen funktionieren können und es auch tun«)³⁰, versagt aber bislang dem Gedanken eines weitergehenden verbindlichen Instruments³¹ seine politische Unterstützung. Hinzu kommt, daß ausgerechnet der wichtigste Partner Annans im Global Compact, die Internationale Handelskammer, zusammen mit dem Lobbyverband der Arbeitgeber der schärfste Wortführer des Widerstands gegen eine Festlegung verbindlicher Normen ist; derlei gefährde den Pakt mit der Wirtschaft.

Eine wesentlich grundsätzlichere Kritik bezieht sich schließlich auf das Rollenverständnis, das dem Partnerschaftsansatz zu Grunde liegt. Der Begriff der ›Partnerschaft‹ zur Charakterisierung der Beziehung zwischen staatlichen und nichtstaatlichen Akteuren ist problematisch, denn er suggeriert gleiche Augenhöhe zwischen den Beteiligten und einen ebenbürtigen Status der Akteure. Damit wird die politische und völkerrechtliche Sonderstellung staatlicher Institutionen und ihre (demokratische) Legitimation relativiert. Die Verwendung von Begriffen wie ›Partnerschaft‹ ist daher keine bloße Stilfrage, sondern hat eminent politische Bedeutung. Sie wertet implizit die Rolle der Regierungen und zwischenstaatlichen Organisationen ab und den (politischen) Status privater Akteure, insbesondere der an diesen Kooperationsmodellen beteiligten Unternehmen, auf.

4. Die Bundesregierung als Lobbyist der Wirtschaft

Die rot-grüne Bundesregierung setzte sich von Anfang an für eine Stärkung der Privatwirtschaft in den Vereinten Nationen ein und gehört dort zu den aktivsten Unterstützern des Partnerschaftsansatzes. Sie sieht dies als natürliche Ergänzung ihrer Politik der Förderung von projektbezogenen PPP in der deutschen Entwicklungszusammenarbeit an³².

Bundeskanzler Gerhard Schröder hatte bereits in seiner Rede auf dem Millenniums-Gipfel am 6. September 2000 klargestellt: »Wichtig scheint mir auch eine stärkere Einbeziehung der Wirtschaft in die Arbeit der Vereinten Nationen.«³³ Bundesaußenminister Joschka Fischer ergänzte wenige Tage später: »Deutschland unterstützt nachdrücklich die Idee des Generalsekretärs eines ›Globalen Paktes‹ mit großen Wirtschaftsunternehmen.«³⁴

Literatur

- Brühl, Tanja / Feldt, Heidi / Hamm, Brigitte / Hummel, Hartwig / Martens, Jens (Hrsg.): Unternehmen in der Weltpolitik. Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft des Multilateralismus, Bonn (J.H.W. Dietz) 2004
- Bundesregierung: Aktionsplan »Zivile Krisenprävention, Konfliktlösung und Friedenskonsolidierung«. Berlin, 12. Mai 2004. Im Internet unter: www.auswaertiges-amt.de/www/de/ausenpolitik/friedenspolitik/ziv_km/aktionsplan.pdf
- Commission on Human Security: Human Security Now, New York 2003; www.humansecurity-chs.org/finalreport/FinalReport.pdf
- Commission on the Private Sector & Development: Unleashing Entrepreneurship. Making Business Work for the Poor, New York 2004; www.undp.org.mk/usefullinks/fullreport.pdf
- Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (Hrsg.): Globale Partnerschaften – von der Idee zur Praxis. Der Global Compact in Deutschland. Dokumentation der Fachtagung vom 24. Oktober 2003 im GTZ-Haus Berlin, Berlin (GTZ) 2004
- Fitschen, Thomas: Der Global Compact und die Rolle der Regierungen, in: Hamm (2002), S. 40ff.
- Hamm, Brigitte (Hrsg.): Public Private Partnership und der Global Compact der Vereinten Nationen, Duisburg (INEF-Report 62) 2002
- Hüfner, Klaus: Private-Public Partnership im System der Vereinten Nationen, in: Hamm (2002), S. 4ff.
- Inacker, Michael J.: Außenpolitik durch Unternehmen? Die Ökonomisierung der internationalen Politik, in: Internationale Politik, Nr. 5/2004, S. 90ff.
- Kell, Georg: Weltorganisation und Wirtschaftswelt. Globaler Pakt für das nächste Jahrhundert, VN 5/1999 S. 163ff.
- Messner, Dirk: Weltkonferenzen und Global Governance: Anmerkungen zum radikalen Wandel vom Nationalstaatensystem zur Global Governance-Epoche, in: Thomas Fues / Brigitte I. Hamm (Hrsg.): Die Weltkonferenzen der 1990er Jahre: Baustellen für Global Governance, Bonn (J.H.W. Dietz) 2001, S. 13ff.
- Panel of Eminent Persons on United Nations-Civil Society Relations (»Cardoso Panel«): We the peoples: civil society, the United Nations and global governance. New York: United Nations, UN Doc. A/58/817 v. 11.6.2004; www.choike.org/documents/ga_58session.pdf
- Paul, James A.: Der Weg zum Global Compact. Zur Annäherung von UNO und multinationalen Unternehmen, in: B rühl, Tanja / Debiel, Tobias / Hamm, Brigitte / Hummel, Hartwig / Martens, Jens (Hrsg.), Die Privatisierung der Weltpolitik. Entstaatlichung und Kommerzialisierung im Globalisierungsprozess, Bonn (J.H.W. Dietz) 2001, S. 104ff.
- Pleuger, Gunter / Fitschen, Thomas (2003): »Giving greater opportunities to civil society to contribute to the goals and programmes of the United Nations«. Die Vereinten Nationen und die Rolle der NGOs, in: Frowein, Jochen Abr., et al. (Hrsg.), Verhandeln für den Frieden. Negotiating for Peace. Liber Amicorum Tono Eitel, Berlin (Springer) 2003, S. 193-218
- Reinicke, Wolfgang H. / Deng, Francis M.: Critical Choices. The United Nations, Networks, and the Future of Global Governance, Ottawa (International Development Research Council) 2000
- Richter, Judith: »We the Peoples« or »We the Corporations«? Critical reflections on UN-business »partnerships«. Genf (Geneva Infant Feeding Association/International Baby Food Action Network, GIFA-IBFAN) 2003; www.ibfan.org/english/pdfs/wethepeoples.pdf
- Building on Quicksand. The Global Compact, democratic governance and Nestlé. 2nd Edition, Genf (Centre Europe – Tiers Monde (CETIM), IBFAN/GIFA, Berne Declaration) 2004; www.ibfan.org/english/pdfs/quicksand.pdf
- Rischar, Jean-Francois: High Noon. Twenty Global Problems, Twenty Years to Solve Them, New York (Basic Books) 2002
- (deutsche Fassung:) Countdown für eine bessere Welt. Lösungen für 20 globale Probleme, München (Hanser) 2003
- Schipulle, Hans Peter: Lessons Learned from Multi-Stakeholder Partnerships Supported by German Development Cooperation, in: Witte (2003), S. 51-54
- Searly, Bill: The Early History. From the Congress of Vienna to the San Francisco Conference, in: Peter Willetts (ed.): »The Conscience of the World«. The influence of Non-Governmental Organisations in the UN System, Washington (The Brookings Institution) 1996, S. 15ff.
- Structural Adjustment Participatory Review International Network (SAPRIN): Structural Adjustment. The SAPRI Report. The Policy Roots of Economic Crisis, Poverty and Inequality, London – New York (Zed Books) 2004
- United Nations: Cooperation between the United Nations and all relevant partners, in particular the private sector. Report of the Secretary-General, UN Doc. A/56/323 v. 9.10.2001
- Enhanced cooperation between the United Nations and all relevant partners, in particular the private sector. Report of the Secretary-General, UN Doc. A/58/227 v. 18.8.2003
- Utting, Peter: UN-Business Partnerships: Whose Agenda Counts? Genf (UNRISD) 2000
- Witte, Jan Martin / Reinicke, Wolfgang H. / Benner, Thorsten: Beyond Multilateralism: Global Public Policy Networks, in: International Politics & Society, No. 2/2000
- Witte, Jan Martin / Streck, Charlotte / Benner, Thorsten (Hrsg.): Progress or Peril? Partnerships and Networks in Global Environmental Governance. The Post-Johannesburg Agenda, Washington – Berlin 2003
- World Economic Forum: UN Financing for Development Follow-up Process. An Agenda for Public-Private Cooperation, o.O. 2004; www.un.org/esa/ffd/0504-flyer-wef-ffd.pdf
- Wulf, Andreas: Wer gewinnt beim win-win-Spiel? Zu Risiken und Nebenwirkungen globaler Partnerschaften im Gesundheitssektor, in: Brühl (2004)
- Zammit, Ann: Development at Risk. Rethinking UN-Business Partnerships, Genf (South Centre, UNRISD) 2003; <http://www.southcentre.org/publications/developmentrisk/newrisk.pdf>
- Zumach, Andreas: Der »strategische Handel« des Generalsekretärs. Ernüchternde Erfahrungen mit dem Globalen Pakt von Davos, VN 1/2002 S. 1ff.

Seitdem fördert die Bundesregierung die Idee des Paktes kontinuierlich auf politischer Ebene. Sie brachte das Thema als eigenständigen Punkt auf die Tagesordnung der Generalversammlung (»Auf dem Weg zu globalen Partnerschaften«) und initiierte in den Jahren 2000, 2001 und 2003 dazu Resolutionen der Generalversammlung, primär mit dem Ziel, die Initiative Kofi Annans auf zwischenstaatlicher Ebene abzusichern³⁵. Dies gelang allerdings nur zum Teil. Eine explizite Unterstützung des Global Compact in diesen Resolutionen scheiterte am Widerstand der Entwicklungsländer-Gruppe G-77. Dagegen fordern die Entschließungen ausdrücklich die UN-Gremien, die in Partnerschaften involviert sind, auf, die Integrität und Unabhängigkeit der Organisation sicherzustellen und für Transparenz und Rechenschaftspflicht der Partnerschaften zu sorgen.

Neben den Verhandlungen in der Generalversammlung machte sich die Bundesregierung auch in anderen politischen Prozessen für den PPP-Ansatz stark. Vor allem ihr politisches Engagement im Vorfeld der Konferenzen von Monterrey und Johannesburg führte dazu, daß das Konzept der Partnerschaften in die Abschlusddokumente dieser Konferenzen aufgenommen wurde.

Auch finanziell unterstützt die Bundesregierung die Arbeit des UN-Sekretariats in diesem Bereich, etwa durch eine Anschubfinanzierung und die personelle Unterstützung des Global-Compact-Büros oder die Kofinanzierung einer Evaluierungsstudie über den Pakt, die

von McKinsey & Co. aus Anlaß des »Global Compact Leaders Summit« angefertigt wurde.

Einen besonderen Schwerpunkt legt die Bundesregierung auf das Thema »Unternehmen in Konfliktregionen«. Dabei geht es ihr allerdings nicht um die brisante Frage, auf welche Weise Unternehmen durch ihre Aktivitäten dazu beitragen, Konflikte auszulösen oder zu schüren, und mit welchen Maßnahmen Regierungen und internationale Organisationen dem begegnen können. Vielmehr möchte sie in erster Linie den positiven Beitrag der Wirtschaft bei der Konfliktbearbeitung herausstellen. Diesem Zweck diene auch eine historische Sitzung des Sicherheitsrats zu diesem Thema, die unter deutscher Präsidentschaft am 15. April 2004 stattfand. Erstmals in der Geschichte sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden der Siemens AG Heinrich von Pierer ein Unternehmensvertreter vor diesem wichtigsten UN-Gremium³⁶.

5. Plädoyer für »Public Public Partnerships«

Die Tendenz zur Integration der Privatwirtschaft in die Arbeit der Vereinten Nationen hat mit dem Gipfeltreffen vom Juni 2004 weiter an Eigendynamik gewonnen. Dies wird sich auch in der Struktur des UN-Sekretariats niederschlagen. Der Generalsekretär hatte bereits in seiner Reforminitiative vom September 2002 angekündigt, mit einem

neuen Büro für Partnerschaften eine zentrale Anlaufstelle für die Kooperation zwischen Vereinten Nationen und Wirtschaft zu schaffen³⁷. In das neue Büro sollen unter anderem der Fonds der Vereinten Nationen für Globale Partnerschaften, der für die Verwaltung der Spenden privater Sponsoren zuständig ist, und das Sekretariat des Global Compact integriert werden. Daneben soll bis Mitte kommenden Jahres eine neue Leitungsstruktur für den Global Compact geschaffen werden, die alle beteiligten Interessengruppen einschließt. Durch eine solche institutionelle Stärkung soll die Initiative für die Zeit nach dem Ausscheiden Annans Ende 2006 gerüstet werden.

Was angesichts der wildwüchsigen Ausbreitung des Partnerschaftskonzepts in allen Bereichen des UN-Systems jedoch bislang zu kurz gekommen ist, ist eine systematische Analyse der Folgen dieses Wandels für die Identität und Legitimation der Weltorganisation. Der Generalsekretär erwartet sich offensichtlich einen Zugewinn an politischer Unterstützung – nicht zuletzt aus den USA – von seinem demonstrativen Schulteranschlag mit mächtigen Repräsentanten der Wirtschaft. Die Vereinten Nationen setzen durch eine allzu große Nähe zu Interessenvertretern der Wirtschaft aber gegenüber der Öffentlichkeit auch ihr höchstes Gut aufs Spiel, nämlich ihre Reputation und moralische Autorität.

Dringend erforderlich wäre daher zunächst eine umfassende unabhängige Evaluierung der Partnerschaftsmodelle auf multilateraler Ebene. Dabei wäre unter anderem zu prüfen, welchen Einfluß privatwirtschaftliche Akteure auf die Problemanalyse, die politische Prioritätensetzung und die Finanzierung von UN-Aktivitäten haben. Außerdem wäre zu prüfen, welchen Beitrag die Partnerschaftsprojekte tatsächlich zur Verwirklichung der Ziele der Weltorganisation, insbesondere der MDGs, leisten.

Gleichzeitig sollte, ganz im Sinne der von der Generalversammlung eingeforderten Transparenz und Rechenschaftspflicht der »Partnerschaften«, untersucht werden, welches Ausmaß der Einfluß einzelner Wirtschaftsakteure auf den Diskurs und die politische Meinungsbildung innerhalb der Vereinten Nationen inzwischen erreicht hat. Dies gilt beispielsweise für die Internationale Handelskammer, das Weltwirtschaftsforum, die Gates-Stiftung sowie McKinsey & Co.

Letztlich geht es um die Frage, inwieweit die Informalisierung multilateraler Willensbildungsprozesse im Zuge der Herausbildung von Ansätzen öffentlich-privater Partnerschaft und von Politiknetzwerken die Entscheidungsmacht und den Einfluß demokratisch legitimierter Institutionen, insbesondere der Regierungen und nationalen Parlamente, einschränkt und damit die mühsame Herausbildung demokratischer Entscheidungsstrukturen auf globaler Ebene gefährdet. Die Alternative kann allerdings nicht in einem Zurück zur rein zwischenstaatlichen Diplomatie des 20. Jahrhunderts bestehen, die auf globaler Ebene allzu oft auf Grund der Blockaden einzelner Regierungen an ihre Grenzen gestoßen ist.

Zukunftsweisend sind eher Modelle einer »Public Public Partnership«, das heißt Ad-hoc-Koalitionen und Kooperationsprojekte gleichgesinnter Regierungen. Sie sind kein qualitativ neues Phänomen, aber auch sie haben im Zuge der Weltkonferenzen der letzten Jahre an Zahl und Bedeutung zugenommen. Manche Initiativen sollten festgefahrenen Verhandlungsprozessen neue Impulse geben, andere gingen mit ihren Verpflichtungen demonstrativ über den Minimalkonsens von Konferenzbeschlüssen hinaus, wieder andere wurden angesichts des mühseligen Verhandlungsprozesses auf globaler Ebene zunächst außerhalb des UN-Systems ins Leben gerufen, um diplomatische Hürden und politische Widerstände zu umgehen.

Beispiele hierfür sind die Initiativen, die zur Verabschiedung der Anti-Minen-Konvention und zur Gründung des Internationalen Strafgerichtshofs geführt haben. Auch die französisch-schwedische Gründung der Arbeitsgruppe für Globale Öffentliche Güter und die beim Gipfel von Johannesburg lancierte Initiative für erneuerbare Energien gehören in diese Kategorie internationaler Partnerschaften.

All diese Koalitionen gleichgesinnter Regierungen haben trotz ihrer unterschiedlichen Zusammensetzung und Zielrichtung eines gemeinsamen Knüpfens an internationale Verhandlungsprozesse an beziehungsweise speisen ihre Ergebnisse wieder in die zwischenstaatlichen Prozesse auf UN-Ebene ein. Sie bewegen sich damit im institutionellen und normativen Rahmen der Vereinten Nationen und ihrer Charta. Ein wichtiges Kriterium ist darüber hinaus die Transparenz und Einbeziehung zivilgesellschaftlicher Gruppen und gelegentlich auch fortschrittlicher Wirtschaftsvertreter. Nicht selten sind sie es, die den ersten Anstoß für derartige Initiativen geben. Die politische Federführung und Verantwortung für die Entscheidungen liegt jedoch ausschließlich bei den Regierungen. Dies verleiht derartigen Partnerschaften die demokratische Legitimation, ohne die der Multilateralismus auf Dauer nicht bestehen kann.

- 1 Die Nutzung des Saales der Generalversammlung für andere Zwecke als die dieses Hauptorgans wird nur aus besonderem Anlaß gestattet, so für das Plenum des Millenniums-Forums der NGOs im Mai 2000 oder für das Welttreffen religiöser Führer Ende August 2000.
- 2 Panel of Eminent Persons on United Nations-Civil Society Relations (2004), Ziffer 68.
- 3 Siehe zu diesem Ansatz z.B. Messner (2001).
- 4 Witte (2000).
- 5 Siehe dazu etwa die grundlegende Arbeit zum Konzept der Globalen Politiknetzwerke von Reinicke/Deng (2000) sowie Rischard (2002) und die Vorschläge der »Commission on Human Security« (2003), die unter anderem die Bildung von »Human Security Networks« vorschlägt.
- 6 Dazu Seary, S. 26.
- 7 Mittlerweile versuchen einige ehemalige Mitarbeiter des CTC die Geschichte des Zentrums aufzuarbeiten; vgl. dazu www.benchpost.com/unctc.
- 8 Paul (2001).
- 9 Agenda 21, Kapitel 30, Ziff. 7 (A/CONF.151/26 (Band III), 30.7).
- 10 Secretary-General, in Address to World Economic Forum, Stresses Strengthened Partnership between United Nations, Private Sector; Pressemitteilung der Vereinten Nationen SG/SM/6153 v. 31.1.1997.
- 11 Address of Secretary-General Kofi Annan to the World Economic Forum in Davos, Switzerland, on 31 January 1999; Pressemitteilung der Vereinten Nationen SG/SM/6881 v. 1.2.1999.
- 12 Ebd.
- 13 Resolution 1996/31 v. 25.7.1996.
- 14 Im Vorbereitungsprozeß zu Johannesburg wurde zwischen den offiziellen zwischenstaatlichen Ergebnissen des Gipfels, d.h. der Abschlusssdeklaration und dem Umsetzungsprogramm (»Type 1«) und den Partnerschaftsinitiativen (»Type 2«) unterschieden.
- 15 WRI expresses disappointment over many WSSD outcomes, World Resources Institute (WRI) Washington, Pressemitteilung v. 4.9.2002.
- 16 United Nations (2003), Ziff. 16.
- 17 Panel of Eminent Persons on United Nations-Civil Society Relations (2004), Ziff. 73.
- 18 Siehe zu den vielfältigen Partnerschaften zwischen Vereinten Nationen und Wirtschaft die einschlägigen Berichte des Generalsekretärs; United Nations (2001) und (2003).
- 19 Stand: Juli 2004.
- 20 Siehe dazu die umfassenden Ausführungen bei Richter (2003), Wulf (2004) und Zammit (2003).
- 21 Vgl. dazu www.theglobalfund.org.
- 22 So Michael J. Inacker, der Leiter des Bereichs Politik und Außenbeziehungen der DaimlerChrysler AG; Inacker (2004).
- 23 Vgl. World Economic Forum (2004).
- 24 Vgl. z.B. Richter (2003), Utting (2000), Zammit (2003).
- 25 Commission on the Private Sector & Development (2004). Die Kommission stand unter dem Vorsitz des kanadischen Ministerpräsidenten Paul Martin und des ehemaligen mexikanischen Präsidenten Ernesto Zedillo. Der Bericht wurde am 1.3.2004 veröffentlicht. In ihm dankt die Kommission ausdrücklich McKinsey & Co. für den Input und die Beratung, mit dem das Unternehmen die Kommission während der gesamten Projektlaufzeit unterstützte.
- 26 Siehe stellvertretend für die Vielzahl von Studien über die negativen Folgen der primär von ökonomischen Interessen geleiteten »Struktur Anpassungsprogramme« im Süden: Structural Adjustment Participatory Review International Network (2004).
- 27 Pressemitteilung der Vereinten Nationen SG/SM/9387 v. 24.6.2004.
- 28 Resolution 58/230 v. 23.12.2003.
- 29 Vgl. World Economic Forum (2004).
- 30 Siehe Anm. 27.
- 31 Die der Menschenrechtskommission zuarbeitende Unterkommission für die Förderung und den Schutz der Menschenrechte hat 2003 einen Entwurf für »Normen für die Verantwortlichkeiten transnationaler Unternehmen und anderer Wirtschaftsunternehmen im Hinblick auf die Menschenrechte« angenommen (UN-Dok. E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2 v. 26.8.2003 mit zugehörigem Kommentar E/CN.4/Sub.2/2003/38/Rev.2, beides veröffentlicht als Nr. 88 der »Blauen Reihe« der DGVN, Berlin 2004). Die Menschenrechtskommission hat im Frühjahr 2004 diese Initiative der Unterkommission desavouiert, zugleich aber das Amt des Hohen Kommissars für Menschenrechte aufgefordert, eine Zusammenstellung der vorhandenen Ansätze und Normen im Hinblick auf die Verantwortlichkeiten der Unternehmen auf dem Gebiet der Menschenrechte vorzulegen.
- 32 Vgl. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (2004), insbesondere die Ausführungen der Bundesministerin für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung Heidemarie Wiecek-Zeul.
- 33 Gerhard Schröder, Die Vereinten Nationen, das sind wir alle. Rede des Bundeskanzlers vor der 55. UN-Generalversammlung anlässlich des Millenniums-Gipfels (6. September 2000), VN 6/2000 S. 200.
- 34 Joseph Fischer, Friedenseinsätze brauchen ein robustes Mandat. Rede des deutschen Außenministers vor der 55. UN-Generalversammlung (14. September 2000), VN 6/2000 S. 201.
- 35 Es sind dies die Resolutionen der Generalversammlung 55/215 v. 21.12.2000 (Text: VN 2/2001 S. 84), 56/76 v. 11.12.2001 und 58/129 v. 19.12.2003 (Text: VN 1/2004 S. 34f.).
- 36 Siehe die Zusammenfassung der Sitzung in UN Doc. S/2004/441 v. 2.6.2004.
- 37 UN-Dok. A/57/387 v. 9.9.2002 (Stärkung der Vereinten Nationen: Eine Agenda für weitere Veränderungen), Ziff. 142ff.