

Marie-Sophie Keller

Ein verlorener Kampf?

Verlag Barbara Budrich

Opladen • Berlin • Toronto 2025

Der Aufsatz *Ein verlorener Kampf?* von Marie-Sophie Keller steht unter der Creative Commons Lizenz Attribution- Namensnennung 4.0 International (CC BY 4.0):

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Diese Lizenz erlaubt die Verbreitung, Speicherung, Vervielfältigung und Bearbeitung unter Angabe der Urheber*innen, Rechte, Änderungen und verwendeten Lizenz.

Der Aufsatz ist erschienen in:

Forschungsgruppe „Recht – Geschlecht – Kollektivität“ (Hrsg.)
(2025): Recht umkämpft. Feministische Perspektiven auf ein neues Gemeinsames. Opladen: Verlag Barbara Budrich.



Dieser Beitrag steht im Open-Access-Bereich der Verlagsseite zum kostenlosen Download bereit (<https://doi.org/10.3224/84743101.06>).

ISBN 978-3-8474-3101-5

DOI 10.3224/84743101.06

Ein verlorener Kampf?

Eine feministische Analyse der gescheiterten Verhandlungen um den UN-Verhaltenskodex für transnationale Unternehmen⁵

Marie-Sophie Keller

Zusammenfassung: „Wirtschaft und Menschenrechte“ ist ein sich dynamisch entwickelndes Rechtsgebiet, das sich zuletzt in der Lieferkettenrichtlinie der Europäischen Union vom 15. März 2024 manifestiert hat. In diesem Beitrag kontextualisiere ich das Feld, indem ich die gescheiterten Verhandlungen um den UN-Verhaltenskodex für transnationale Konzerne (1974–1992) aus einer feministischen Perspektive untersuche. Da der Verhaltenskodex der erste Versuch war, transnationale Unternehmen auf Ebene der Vereinten Nationen umfassend zu regulieren, waren seine Verhandlungen ein Schauplatz diskursiver Kämpfe. Mit Hilfe einer Diskursanalyse durch die Brille vergeschlechtlichter Dichotomien möchte ich die strukturelle Privilegierung des Androzentrismus während den Verhandlungen und ihre anhaltenden nachteiligen Auswirkungen auf heutige Diskurse aufzeigen.

Schlüsselbegriffe: Wirtschaft und Menschenrechte, Unternehmensverantwortung, Vereinte Nationen, Rechtssubjektivität, feministische Genealogie, Dichotomien

1 Die Ursprünge der Lieferkettenregulierung

„Wirtschaft und Menschenrechte“ (Business and Human Rights, BHR) – so lautet die Bezeichnung für ein sich dynamisch entwickelndes Rechtsgebiet, in dem mit der Verabschiedung der Lieferkettenrichtlinie der Europäischen Union vom 15. März 2024 ((EU) 2024/1760) ein neuer Meilenstein gesetzt wurde. Richtungsweisend für das Feld waren die 2011 verabschiedeten Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte (HR/PUB/11/04) der Vereinten Nationen (im Folgenden: UN), die erstmals die Verantwortung von Unternehmen für die Einhaltung der Menschenrechte festlegten. Sie sind als historischer Durchbruch in

5 Dieses Kapitel ist ein gekürzter und angepasster Auszug aus meinem Dissertationsvorhaben „Gendered Value Chains – eine feministische Perspektive auf Wirtschaft und Menschenrechte“.

einer langen Geschichte der versuchten Regulierung von Unternehmen auf UN-Ebene zu verstehen.

Durch die sozialökologische Regulierung von Unternehmen soll auf anhaltende Missstände in ihren Lieferketten reagiert werden. Denn infolge (post-)kolonialer Machtasymmetrien, hohen Preisdrucks, flexibler Vertragsverhältnisse, fehlender Transparenz sowie internationaler Gesetzeslücken hat sich ein internationales Handelssystem etabliert, in dem Arbeits- und Menschenrechtsverletzungen systemimmanent sind. Menschen, die unter anderem aufgrund von Sexismus, Rassismus sowie sozialer und globaler Ungleichheit intersektionaler Diskriminierung und dadurch Marginalisierung ausgesetzt sind, sind davon überproportional betroffen. Das zeigt sich in der Textilindustrie besonders deutlich, in der überwiegend Frauen⁶ aus sozial prekären Kontexten ohne einen existenzsichernden Lohn und ohne hinreichenden Arbeits- und Gesundheitsschutz tätig sind (Barrientos 2021).

Während viele das BHR-Feld und den Regulierungsansatz menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten⁷ für Unternehmen als gesetzten, nahezu alternativlosen Standard für eine sozial nachhaltige Globalisierung betrachten, werden sie unter anderem von Feminist*innen auch problematisiert. Isabell Hensel und Judith Höllmann halten die transnationale menschenrechtliche Regulierung von Unternehmen aus Gleichstellungsperspektive für besonders schwierig, da es dabei zu „Rechtskollisionen zwischen nationalen, internationalen und regionalen Standards sowie zwischen verschiedenen Regimen, etwa der Politik, der Wirtschaft, der Arbeit, der Körperpolitiken“ komme (Hensel/Höllmann 2020). Diese Spannungslagen würden durch die Verrechtlichung abstrakter Menschenrechtsstandards nicht gelöst, sondern regelmäßig noch verstärkt (ebd.). Penelope Simons und Melisa Handl bezeichnen die UN-Leitprinzipien gar als neue Regierungstechnik, die die Erfahrungen von Frauen außer Acht ließe und so die Zementierung bestehender Ungleichheiten in Kauf nehme (Simons/Handl 2019).

6 Ich benutze in diesem Text Kategorien wie ‚Frau‘ und ‚Mann‘. Ich möchte jedoch hervorheben, dass diese binären Geschlechterkategorien keine ‚natürliche‘ Differenz beschreiben, sondern vielmehr als soziale Konstruktionen im Sinne des ‚Doing Gender‘ (West/Zimmermann 1987) zu verstehen sind.

7 Menschenrechtliche Sorgfaltspflichten ergeben sich aus der unternehmerischen Verantwortung für die Menschenrechte. Sie wurden erstmals in Säule II der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechten anhand eines *soft law*-Instruments etabliert. Durch nationale und regionale Gesetzgebung, wie dem deutschen Lieferkettengesetz und der EU-Lieferkettenrichtlinie, werden Unternehmen zur Einhaltung menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten verpflichtet. Zentral ist dabei der Sorgfaltspflichtenprozess: ein mehrstufiges Verfahren, durch das Unternehmen ihre Verantwortung für die Menschenrechte anerkennen, menschenrechtliche Risiken in ihrer Lieferkette ermitteln und minimieren und Beschwerden ermöglichen sollen. Sie sollen zudem über die Umsetzung der Sorgfaltspflichten berichten.

Zwar weisen auch andere Kritiker*innen auf problematische postkoloniale und strukturelle Unzulänglichkeiten von Regulierungsansätzen im Bereich Wirtschaft und Menschenrechte hin (Deva 2013; Lichuma 2021). Jedoch wird ihre historische Kontingenz, insbesondere aus feministischer Perspektive, bisher nicht hinreichend adressiert. Sie zeigt sich an den diskursiven Kämpfen, die zur Entstehung und Veränderung von Recht führen. Daher kann durch eine Untersuchung der diskursiven Kämpfe während der Entstehung des BHR-Feldes sichtbar gemacht werden, wie das Zusammenspiel aus Macht und Wissen bestimmt, was sagbar und unsagbar ist. Diese Auseinandersetzungen sind zudem ein besonders wirkmächtiger Kampf um *das Allgemeine*, definieren sie doch die Spielregeln des internationalen Handels und somit auch eines Teils des gesellschaftlichen Zusammenlebens, indem sie die Beziehung zwischen Staat und Unternehmen regeln.

Die von 1977 bis 1992 geführten, aber letztlich gescheiterten Verhandlungen um einen UN-Verhaltenskodex für transnationale Konzerne waren der erste Versuch auf UN-Ebene, transnationale Unternehmen (Transnational Corporations, TNCs) umfassend zu regulieren. Er wird gar als radikalste der geläufigen BHR-Initiativen im Kampf gegen Konzernmacht bezeichnet (Joseph/Kyriakakis 2023). Diese Verhandlungen waren ein wichtiger Schauplatz des Kampfes um Deutungshoheit über die Frage, wie Unternehmen völkerrechtlich zur Verantwortung gezogen werden sollen. Sie wirken bis heute auf BHR-Debatten. Aus feministischer Perspektive stellt sich für mich die Frage, von welchen Ideologien die Verhandlungen um den UN-Verhaltenskodex geleitet wurden und wie diese auf das heutige BHR-Feld einwirken. Deutet eine kritisch-feministische Analyse des Diskurses um die Verhandlungen auf eine systematische Privilegierung androzentrischen Wissens hin, die auf die Stabilisierung bestehender Machtverhältnisse abzielt? Sind also die Verhandlungen nicht nur durch postkoloniale, sondern auch durch patriarchale Dynamiken geprägt? Werden gegenhegemoniale Positionen durch einen Prozess des ‚Otherings‘ marginalisiert? Und haben diese Marginalisierungen nach dem Scheitern der Verhandlungen materielle Auswirkungen auf die rechtliche Einordnung von Unternehmen? Auch wird in diesem Zusammenhang die bereits viel ältere Frage erneut aufgeworfen, inwieweit Geschlechterverhältnisse das Recht bedingen und das Recht Geschlechterverhältnisse bedingt (Smart 1992; Chunn/Lacombe 2000: 29).

Zu diesem Zweck stelle ich zunächst den gesellschaftlichen und institutionellen Kontext der UN-Beratungen über einen UN-Verhaltenskodex vor. Danach untersuche ich die Verhandlungen und zeige die darin vorherrschenden vergeschlechtlichten Dichotomien. Dazu zählt insbesondere die Kategorisierung von Unternehmen als öffentlich oder privat, als Subjekte oder Objekte im Völkerrecht. Zuletzt diskutiere ich die Auswirkungen auf den heutigen BHR-Diskurs anhand des Ansatzes, dem zufolge sich Unternehmen selbst regulieren könnten. Vorab möchte ich jedoch mein methodisches Vorgehen skizzieren und meinen konzeptionellen Ansatz schildern, in dessen Rahmen ich Dichotomien als feministische Analysekategorie nutze.

2 Methodik und Forschungsperspektive

Die Rekonstruktion der Beratungen über den Verhaltenskodex ist als Teil einer feministischen Genealogie des BHR-Feldes zu verstehen und wird anhand einer feministischen Diskursanalyse untersucht. Konkret werden offizielle UN-Dokumente aus den UN-Archiven in dem besagten Zeitraum sowie die UN-Publikation *CTC-Reporter* (Centre for Transnational Corporations-Reporter) analysiert. Der CTC-Reporter war eine in den Jahren von 1976 bis 1991 periodisch erscheinende Zeitschrift des UN-Zentrums für Transnationale Konzerne (UNCTC), das die Verhandlungen durch Expertise und administrative Zuarbeit unterstützte. Darin wurde sowohl über die Beratungen als auch über Aktivitäten des UNCTC und personelle Entwicklungen berichtet. Darüber hinaus enthielt die Zeitschrift Beiträge, in denen wichtige inhaltliche Fragen, die für die Verhandlungen von Bedeutung waren, ebenso wie allgemeine Entwicklungen des Weltgeschehens von renommierten Persönlichkeiten aus Wissenschaft, Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft in Form von Beiträgen oder Interviews diskutiert wurden. Der CTC-Reporter hatte 1979 eine Auflage von 9.000 Exemplaren; sie wurden an Regierungen, CEOs von über 600 TNCs, Gewerkschaften, Konsument*innengruppen, Forschende, Universitäten und Medien in 123 Ländern verschickt (UNCTC 1979a).

Der Diskurs, der sich in diesen Dokumenten wiederfindet, wird hier anhand vergeschlechtlichter Dichotomien analysiert. Die Analyse von Dichotomien kann darauf aufmerksam machen, dass eine rigide Gegenüberstellung von sich vermeintlich gegenseitig ausschließenden Gegensätzen zu einer unterkomplexen, abstrakten Vorstellung von gesellschaftlichen Verhältnissen führt, durch die unser Denken strukturiert wird (Peterson 2000: 12). Sie sind somit einerseits eine Manifestation der Performativität von Geschlechterkategorien („doing gender“) und verstetigen beziehungsweise verstärken diese durch ihre Institutionalisierung (Prokhovnik 1999; West/Zimmermann 1987). Solche Dichotomien werden meist vergeschlechtlicht konzeptualisiert, wobei der mit Maskulinität assoziierte Pol naturalisiert, aufgewertet und privilegiert und der als feminin bewertete Pol abgewertet und so delegitimiert wird (von Braun 2006; Hausen 1976). So finden sich binäre und heteronormative Konstruktionen von Maskulinität/Femininität beispielsweise in Gegenüberstellungen von Mensch/Natur, Körper/Geist (Gear 2010: 66, 42), Kraft/Schwäche, Selbstständigkeit/Abhängigkeit, Durchsetzungsvermögen/Anpassung und Vernunft/Empfindung (Hausen 1976: 367). Die Analyse von Dichotomien im Diskurs dient somit dazu, den problematischen Charakter vergeschlechtlichter und hierarchisierter Kategorien sichtbar zu machen und aufzuzeigen, dass das Allgemeine als Verallgemeinerung eines andro- und eurozentrischen Partikularen zum Nachteil marginalisierter Positionen zu verstehen ist.

3 UN-Kommission für TNCs: Ein neues UN-Mandat als institutionelle Antwort auf die Macht der Konzerne

Bevor ich mich der Analyse des Diskurses um die UN-Beratungen widme, möchte ich zunächst deren gesellschaftlichen und institutionellen Kontext darstellen. Nach dem Zweiten Weltkrieg und insbesondere seit den 1960er Jahren lagerten Unternehmen aus Ländern des Globalen Nordens arbeitsintensive Herstellungsprozesse zunehmend in Länder des Globalen Südens aus (Elson/Pearson 1981; Lim 1980),⁸ wo die Lohn- und Produktionskosten erheblich niedriger lagen. So belief sich beispielsweise der Lohn einer unqualifiziert angestellten Person in Singapur 1969 auf ein Elftel des Lohnes ihres Pendanten in den Vereinigten Staaten (Lim 1980). Die damit verbundenen Einsparungen, gekoppelt mit technologischen Fortschritten im Transport- und Kommunikationssektor sowie in der Datenverarbeitung, erlaubten Unternehmen die Maximierung ihrer Profitmargen (UNCTC 1978: 6). Eine Anpassung der Importzölle der ‚Heimatländer‘, also der Länder des Firmensitzes, und entgegenkommende Politiken in den ‚Gastländern‘, also der Beschaffungs- und Produktionsländer, unterstützten den Prozess der Internationalisierung weiter (Elson/Pearson 1981: 89).⁹ Dazu gehörte etwa, dass gewerkschaftliche Organisation in den Ländern des Südens gehemmt beziehungsweise Gewerkschaften staatlich kontrolliert wurden, was zur Folge hatte, dass bestehendes Arbeitsrecht teilweise nicht durchgesetzt oder zum Nachteil der Arbeiter*innen angepasst wurde (ebd.: 90). Insbesondere in den sogenannten Freihandelszonen wurden grundlegende Arbeitsrechte wie die Gewerkschaftsfreiheit suspendiert (Elson/Pearson 1981: 96; Fernández-Kelly 1983).

Viele Regierungen der Länder des Südens sahen und sehen in transnationalen Konzernen ein großes Potenzial für wirtschaftlichen und – so die Idee – auch sozialen ‚Fortschritt‘. Auslandsinvestitionen werden als wichtiger Hebel für die ‚Entwicklung‘ der in aller Regel ehemals kolonisierten Länder betrachtet.¹⁰ Sie werden von den Vereinten Nationen empfohlen und vorangetrieben, wie sich auch an der Internationalen Entwicklungsstrategie für die zweite

8 Die Begriffe ‚Globaler Süden‘ und ‚Globaler Norden‘ werden in Abgrenzung zu Begriffen wie ‚Entwicklungsland‘, ‚Dritte Welt‘ und ‚Schwellenland‘ beziehungsweise ‚entwickelte Länder‘ und ‚Industriestaaten‘ genutzt. Letztere sind immer auch wertend; indem sie die ehemaligen Kolonialstaaten als Maßstab setzen, nehmen sie implizit eine Hierarchisierung vor (Chakrabarty 2000).

9 Während der Verhandlungen zum Verhaltenskodex war die Rede von ‚Heimat- und Gastländern‘ gebräuchlich; sie ist inzwischen jedoch aus mehreren Gründen obsolet: Zum einen reproduziert die Zuschreibung von Begriffen wie ‚Gastland‘ und ‚Heimatland‘ (post-)koloniale Machtasymmetrien und zum anderen lassen sich Länder heutzutage nicht mehr trennscharf der einen oder anderen Gruppe zuordnen.

10 Ich setze die Begriffe ‚Fortschritt‘ und ‚Entwicklung‘ in Anführungszeichen, um zu problematisieren, dass Europa (bzw. der Globale Norden) als Maßstab für Fortschritt und Entwicklung konstruiert wird (Chakrabarty 2000).

UN-Entwicklungsdekade in der Resolution 2626 (XXV) der Generalversammlung vom 5. Dezember 1980 ablesen lässt. Gleichzeitig beobachten viele Länder auch die ambivalenten oder gar negativen Auswirkungen der Aktivitäten von TNCs mit kritischem Blick und fürchten deren Macht (ECOSOC 1974).

Diese Furcht wurde weiter geschürt, als 1972 die Einmischung des US-amerikanischen Produktionsunternehmens ITT (und des US-amerikanischen Geheimdienstes CIA) in die chilenische Politik bestätigt und von den Ländern des Südens als Angriff auf die neu gewonnene Souveränität der ehemals kolonisierten Staaten gedeutet wurde (Sauvant 2015: 13). Der chilenische Präsident Salvador Allende verliet seiner Besorgnis am 4. Dezember 1972 vor der Generalversammlung der Vereinten Nationen in New York Ausdruck:

„We are witnessing a pitched battle between the great transnational corporations and sovereign States, for the latter's fundamental political, economic and military decisions are being interfered with by world-wide organizations which are not dependent on any single State and which, as regards the sum total of their activities, are not accountable to or regulated by any parliament or institution representing the collective interest. In a word, the entire political structure of the world is being undermined.“ (Allende 1972: 5f.)

Angeregt durch Allendes Rede, wurde eine Debatte bezüglich des Umgangs der internationalen Gemeinschaft mit TNCs in den UN-Institutionen laut. Auch im Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen (Economic and Social Council, ECOSOC) wurde das Thema am 28. Juli 1972 debattiert. In seiner im Anschluss an diese Sitzung einstimmig angenommene Resolution 1721 (LIII) (Hamdani/Ruffing 2015: 9) beauftragte ECOSOC den Generalsekretär damit, eine Expert*innengruppe („group of eminent persons“) zu benennen, deren Auftrag darin bestand, die Rolle multinationaler Konzerne und ihren ‚Einfluss auf die Entwicklung, insbesondere von Entwicklungsländern‘ zu untersuchen und in einem Bericht zusammenzufassen. Der 1974 fertiggestellte Bericht der Expert*innengruppe mahnte an, die kulturelle Identität und das gesamte soziale Gefüge könne auf dem Spiel stehen, wenn Unternehmen versuchten, ihre auf Effizienz fußende ‚Unternehmenskultur‘ in die Produktionsländer zu übertragen (ECOSOC 1974: 34).

Die Expert*innengruppe schlug einstimmig die Gründung einer Kommission für TNCs vor, die durch die Resolution 1913 (LVII) vom 5. Dezember 1974 mandatiert wurde. Diese dem ECOSOC unterstellte Kommission sollte die zentrale Anlaufstelle für Fragen zu den Aktivitäten von TNCs werden. Sie sollte als Forum für zwischenstaatlichen Austausch dienen, Wissen schaffen und verbreiten. Auch wurde die Kommission beauftragt, die Möglichkeit eines völkerrechtlich verbindlichen Abkommens zu TNCs zu prüfen: „[...] the Commission would: [...] Explore the possibility of concluding a general agreement on multinational corporations, enforceable by appropriate machinery, to which participating countries would adhere by means of an international treaty [...]“ (ECOSOC 1974: 7).

Der Kommission wurde ein dem UN-Sekretariat unterstelltes, aber autonom operierendes Informations- und Forschungszentrum, das UN-Zentrum für transnationale Konzerne (UN Centre for Transnational Corporations, UNCTC) zur Seite gestellt. Das UNCTC nahm seine Arbeit im November 1975 auf (UNCTC 1977: 2). Neben der Erstellung von Analysen und Studien, sollte es den Ländern des Südens zudem durch Trainings und einen Beratungsdienst technische Unterstützung geben, die auf die Kompetenzentwicklung gegenüber TNCs abzielte (ECOSOC 1974: 8). Zwischen 1974 und 1992 gab das UNCTC 265 Veröffentlichungen zum wirtschaftlichen, rechtlichen, sozialen und politischen Wirken von Unternehmen sowie deren möglicher Regulierung heraus, führte öffentliche Anhörungen und Beratungen mit Mitgliedstaaten durch und gründete eine Arbeitsgruppe zu Rechnungslegungsstandards (Hamdani/Ruffing 2015: 49).

Das UNCTC und die Arbeit der Kommission am Verhaltenskodex sind ein wesentlicher Pfeiler des Vorhabens, eine Neue Weltwirtschaftsordnung (NWWO) zu schaffen (Sauvant 1980). Die NWWO ist eine UN-Initiative, die dazu beitragen soll, den Welthandel stärker an den Bedürfnissen der ehemals kolonisierten Länder auszurichten. Sie wurde im Mai 1974 durch die Resolution 3201 (S-VI) auf UN-Ebene angenommen und anhand eines Arbeitsplans in der Resolution 3202 (S-VT) konkretisiert. Sie ist demnach ein sichtbarer Schauplatz des *umkämpften Allgemeinen*, mit einer konkreten Vision für das *neue Gemeinsame*.

4 Verhandlungen über einen UN-Verhaltenskodex für TNCs – Eine Analyse in Dichotomien

Bereits zu Beginn der Verhandlungen über den UN-Verhaltenskodex 1977 zeichneten sich drei Blöcke von Staaten ab, die ihre Positionen koordinierten: die Länder des Südens (bzw. die sogenannte Gruppe der 77), die sozialistischen Länder sowie die Länder des Nordens (bzw. die OECD-Länder¹¹) (Sauvant 2015: 20). Dabei zogen die sozialistischen Staaten meist mit den Ländern des Südens an einem Strang. Die Beratungen standen von Beginn an unter schwierigen Vorzeichen, da sich die Länder des Nordens dem Prozess gegenüber skeptisch und zurückhaltend zeigten. Diese Vorbehalte hatten einerseits mit der Vorgeschichte zu tun, in deren Verlauf die Länder des Südens ihr Misstrauen zum Ausdruck gebracht und Kritik an Konzernen mit Firmensitz in Ländern des Nordens sowie

11 Zum damaligen Zeitpunkt hatte die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) weniger Mitglieder als heutzutage. Zu den Gründungsmitglieder 1961 gehörten Österreich, Belgien, Kanada, Dänemark, Frankreich, die Bundesrepublik Deutschland, Griechenland, Island, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen, Portugal, Spanien, Schweden, die Schweiz, Türkei, Großbritannien und die USA. Innerhalb der folgenden 12 Jahre wurden zudem Japan, Finland, Australien und Neuseeland in die OECD aufgenommen, vgl. <https://www.oecd.org/about/members-and-partners/> [Zugriff: 01.10.2024].

Vorwürfe geäußert hatten, diese würden sich in die inneren Angelegenheiten anderer Staaten einmischen; andererseits wies das Konzept eines internationalen Verhaltenskodex nach Ansicht der Länder des Nordens einige grundsätzliche immanente Schwierigkeiten auf (Tiewul 1985: 3), auf die ich in den nächsten Abschnitten eingehen werde.

Von 1975 bis 1982 bedurfte es 17 Sitzungen der zwischenstaatlichen Arbeitsgruppe, um einen ersten Entwurf für den UN-Verhaltenskodex zu verfassen (UNCTC 1982: 5). Das Verhandlungsklima war zunehmend von gegenseitigem Misstrauen, Starrheit und Abgrenzung geprägt. Insbesondere einige OECD-Länder – vor allem die USA – sollen eine Lösung bestehender inhaltlicher Konflikte erschwert haben (Rhazaoui 1984). So beschrieb beispielsweise Gus Yatron, ein Mitglied des US-Repräsentantenhauses, die Haltung der US-Regierung folgendermaßen: „My impression was that the Administration was not prepared to pursue actively a consensus strategy or play a lead role in resolving the remaining issues.“ (Yatron 1987: 32)

Zahlreiche Sondersitzungen, die durch die Generalversammlung (beispielsweise durch die Entscheidung 38/428 vom 23. November 1983) initiiert wurden, sowie Interventionen der Kommission und des UN-Generalsekretärs, wie das Einberufen von Roundtables und die Vorbereitung von Kompromisspaketen (Hamdani/Ruffing 2015: 87), dienten dem vergeblichen Versuch, doch noch einen finalen Entwurf fertigzustellen. Ein letzter, wenn auch unfertiger Entwurf wurde dem ECOSOC-Präsidenten am 12. Juni 1990 (Dokument E/1990/94) vorgelegt.¹²

Dieser Entwurf beinhaltete ein breites Spektrum an Vorgaben für TNCs, wie beispielsweise die Achtung der nationalen Souveränität, die Beachtung von wirtschaftlichen und soziokulturellen Zielen der Länder, in denen die Unternehmen operieren, die Nichteinmischung in innere Angelegenheiten und zwischenstaatliche Beziehungen, ein Verbot von Korruption und der Umgehung von Steuern, die Einhaltung der Arbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation ILO, Konsument*innenschutz, Umweltschutz und umfangreiche Transparenzvorgaben. Auch wird uneingeschränkt die Achtung der Menschenrechte durch Unternehmen gefordert und explizit auf das Diskriminierungsverbot auf der Grundlage von ‚Rasse‘, Hautfarbe, Geschlecht, Religion, Sprache, sozialer, nationaler und ethnischer Herkunft oder politischer oder sonstiger Überzeugung verwiesen; die TNCs werden darüber hinaus verpflichtet, sich an Regierungspolitiken zur Förderung der Chancengleichheit und der Gleichbehandlung zu halten.¹³ Staaten

12 Vgl. https://documents.un.org/symbol-explorer?s=E/1990/94&i=E/1990/94_1481424 [Zugriff: 01.10.2024].

13 Die Einbeziehung des Diskriminierungsverbots kann zwar als Erfolg gewertet werden, ist jedoch mit großer Wahrscheinlichkeit eher einer entsprechenden Formulierung in der „Dreigliedrigen Grundsatzerklärung über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik“ der ILO zuzuschreiben als einem merklichen Bewusstsein für Diskriminierung während der Verhandlungen. In der ILO-Erklärung von 1977 heißt es unter Punkt 21: „All governments should pur-

wurden zudem Regeln bezüglich der Enteignung und Kompensation von Unternehmen sowie der Gerichtsbarkeit und Streitbeilegung auferlegt. Auch wurden Vereinbarungen zu zwischenstaatlicher Zusammenarbeit und der Implementierung des Kodex auf nationaler Ebene getroffen. Auf UN-Ebene wurde die Kommission für Transnationale Konzerne als Wächterin des Kodex benannt.

Eine der wichtigsten Fragen, die bis zuletzt unbeantwortet blieb, war die des Rechtscharakters des Instruments als zwischenstaatliches Abkommen oder als unverbindlicher Aktionsplan, als UN-Resolution oder Deklaration (Sauvant 2015: 47). Bereits zu Beginn der Verhandlungen hatte sich ein Dissens zwischen den Ländern des Südens und den sozialistischen Ländern einerseits und den OECD-Ländern andererseits abgezeichnet. Der Großteil der Ersteren sprach sich für eine wirksame Kontrolle von Unternehmen aus und plädierte für deren verbindliche Regulierung, wie aus einer Stellungnahme der verhandelnden Staaten hervorgeht (ECOSOC: 1976a). Eine Stellungnahme von Nichtregierungsakteuren (zu denen damals auch noch Unternehmen zählten) zeigt, dass die Forderungen nach verbindlichen Regeln von internationalen Gewerkschaftszusammenschlüssen unterstützt wurden, die sich unter anderem auf Erfahrungen mit unverbindlichen Instrumenten wie den OECD-Leitlinien und deren mangelnder Umsetzung aufgrund von fehlenden Kontroll- und Sanktionsmechanismen beriefen (ECOSOC: 1976b; Akumu 1977). Die OECD-Länder hingegen sprachen sich für einen freiwilligen Verhaltenskodex aus, über den sich ihrer Ansicht nach mit höherer Wahrscheinlichkeit ein breiter Konsens herstellen ließe und der zudem noch leichter umsetzbar sei (ECOSOC 1976a). Auch Unternehmen und deren Interessensverbände unterstützten diese Forderung nach einem unverbindlichen Instrument (ECOSOC: 1976b).

4.1 Unternehmen als Subjekte oder Objekte im Völkerrecht

Eng verbunden mit der Frage der Verbindlichkeit des Völkerrechtsinstruments war dabei immer auch die Frage, ob Unternehmen im Kodex direkt adressiert werden sollten. Ein wichtiger Diskussionspunkt seit Beginn der Verhandlungen war deshalb die rechtliche und politische Einordnung von Unternehmen. Ob sie als (private oder öffentliche) Subjekte oder Objekte im Völkerrecht klassifiziert werden, ist von entscheidender Bedeutung. Denn nur Völkerrechtssubjekten können einem traditionellen Völkerrechtsverständnis zufolge Rechte zugespro-

sue policies designed to promote equality of opportunity and treatment in employment, with a view to eliminating any discrimination based on race, colour, sex, religion, political opinion, national extraction or social origin.“ Im nächsten Punkt 22 heißt es weiter: „Multinational enterprises should be guided by this general principle throughout their operations [...]“. Vgl <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2886/download> [Zugriff: 01.10.2024].

chen und Pflichten auferlegt werden. Konkret forderten die südlichen und sozialistischen Länder, Konzerne durch den Verhaltenskodex mit direkten Pflichten zu belegen (ECOSOC 1976a). Zwar gelten primär Staaten als Völkerrechtssubjekte, jedoch handelt es sich um eine wandelbare Kategorie, wie die Aufnahme des Heiligen Stuhls, des Malteserordens und des Internationalen Komitees des Roten Kreuzes in den Katalog der Völkerrechtssubjekte zeigt (Kau 2020: 181f.).

Sten Niklasson, der während der Verhandlung über den Verhaltenskodex in der zwischenstaatlichen Arbeitsgruppe zwischen 1977 und 1982 den Vorsitz führte, bezeichnete die Arbeit am Verhaltenskodex insofern als Pionierarbeit:

„Although traditionally only States are subject to international law, the part of the Code regarding the activities of TNCs can be seen as a pioneer effort to set international standards *directly* applicable to TNCs, *wherever they operate*. This might become an embryo of a new type of international law, to which international operating *enterprises* are subject.“ (Niklasson 1982: 8, Hervorh. i. O.)

Dieser Ansatz wurde unter anderem von der Bundesrepublik Deutschland in ihrer ersten Positionierung zum Verhaltenskodex als unerwünschter Bruch mit den etablierten Kategorien kritisiert. Dieser Sichtweise zufolge kommt TNCs schlicht keine Völkerrechtspersonlichkeit zu, weshalb eine Bindung der TNCs nur möglich sei, wenn an sie gerichtete Vorschläge in nationales Recht übersetzt würden (ECOSOC 1976a).

Schaut man sich zunächst Rechtssubjekte grundsätzlich an, so weist Schweitzer darauf hin, dass deren Untersuchung immer auch Rückschlüsse auf das generelle Subjektverständnis im und durch das Recht ermöglicht (2018: 186). Im nationalen Recht werden Unternehmen beispielsweise als juristische Personen in Analogie zu natürlichen Personen konstruiert (ebd.: 175, 177; Coleman 1979; 1986: 18ff.). Wie in der feministischen Rechtswissenschaft bereits thematisiert, handelt es sich dabei keineswegs um eine neutrale Rechtsträgerschaft. Denn das Subjekt im Recht wird vergeschlechtlicht imaginiert, und zwar als „ein Mann, heterosexuell, im Vollbesitz seiner körperlichen Kräfte, spezifisch rational, nämlich zweckorientiert und nutzenmaximierend denkend, eher ungebunden als verpflichtet, jedenfalls mit ‚natürlichem Egoismus‘ ausgestattet“ (Baer 2001: 14). Dies manifestiert sich im Zivilrecht unter anderem an vermeintlich objektiven Maßstäben, wie dem Verweis auf den „ordentlichen Kaufmann“ (§ 347 Handelsgesetzbuch) bzw. „Geschäftsmann“ (§ 43 GmbH-Gesetz) oder den „gewissenhaften Geschäftsleiter“ (§ 93 Aktiengesetz) (Kocher 2021: 271). In ähnlicher Weise wird auch das Rechtssubjekt Unternehmen als „the rational (male/disembodied) liberal persona of capital“ konstruiert (Gear 2010: 64). Diese rechtliche Imagination knüpft auch an vergeschlechtlichte Dynamiken innerhalb von Unternehmen an (Belcher 1997; O’Sullivan 2018). Hinzu kommt, dass Unternehmen als Personifizierung männlicher Macht imaginiert werden (Gear 2010; Lahey/

Salter 1985). Sie gelten als rational, logisch, stark, dominant, präzise, durchsetzungsfähig, aggressiv, wettbewerbsfreudig und eigenständig (Belcher 2011: 67). Es findet somit eine Normierung des Rechtssubjektes anhand eines androzentrischen Standards statt. Gegensätzliche, mit Weiblichkeit assoziierte Zuschreibungen wie irrational, unlogisch, schwach, unterwürfig, vage, nachgiebig oder kooperativ werden abgewertet. Diejenigen, die von der Norm abweichen, werden durch einen Prozess des ‚Otherings‘ hierarchisch untergeordnet, indem sie gegebenenfalls nicht als vollwertiges Rechtssubjekt anerkannt werden.¹⁴

Wie bereits festgestellt, werden Unternehmen im nationalen Recht als juristische Personen in Analogie zu natürlichen Personen mit Rechten und Pflichten konstruiert. In ähnlicher Weise werden sie auch im Völkerrecht eingeordnet. Das zeigte sich unter anderem in einem Urteil des Internationalen Gerichtshofs aus dem Jahr 1970. Im Hinblick auf die Frage, ob ein Staat einem Unternehmen mit Firmensitz in diesem Land diplomatischen Schutz gewähren kann, erklärte der Gerichtshof:

„In allocating corporate entities to States for purposes of diplomatic protection, international law is based, but only to a limited extent, on an analogy with the rules governing the nationality of individuals. The traditional rule attributes the right of diplomatic protection of a corporate entity to the State under the laws of which it is incorporated and in whose territory it has its registered office.“ (Barcelona Traction, Light and Power Company, Limited (Belgium v Spain), Judgment, I.C.J. Reports 1970: 3)

Somit werden Unternehmen sowohl national- als auch völkerrechtlich entschieden vom Staat abgegrenzt und diesem untergeordnet. Ihnen wird eine Objektposition zugewiesen – und diese Zuweisung wurde durch die Forderungen der Länder des Südens in den Verhandlungen zum UN-Verhaltenskodex infrage gestellt. Dass nicht nur die Staaten des Nordens, sondern auch Expert*innen darauf mit Skepsis reagierten, zeigt sich an einem CTC-Beitrag. Darin argumentiert ein Forscher folgendermaßen:

„The sovereign states are subject to international public law, to which the TNCs are not legal entities. This is why, addressing a Code to both of them simultaneously, would confuse the public and the private law, downgrade the legal status of the States, and vest the TNCs with a quasi-sovereignty, which they do not have.“ (UNCTC 1979b: 11)

14 Unter Othering wird ein Prozess verstanden, durch den andere Menschen als ‚die Anderen‘ konstruiert werden und dabei von einem imaginierten ‚wir‘ abgegrenzt werden. Dabei kann durch die Abwertung ‚des Anderen‘ eine Hierarchisierung vorgenommen und eine Gegenteiligkeit aufgebaut werden. Auf struktureller Ebene kann dies auf der Grundlage von Geschlecht, Ethnizität, Religion, Klasse etc. geschehen (Fanon 1986; Spivak 1985; Said 1979; de Beauvoir 1972).

Die Verhandlungen um den Kodex lassen sich insofern auch als Kampf um die Abgrenzung zwischen den Sphären des Öffentlichen und des Privaten verstehen.

4.2 Die Einordnung von Unternehmen entlang der Dichotomie öffentlich/privat

Einer der wichtigsten Gründe dafür, einen Verhandlungsprozesses zur Schaffung eines UN-Kodexes zu TNCs in Gang zu setzen, war die Sorge der Länder des Südens, dass sich weite Teile ihrer bedeutenden nationalen Wirtschaftssektoren im Besitz und unter Kontrolle ausländischer Unternehmen befanden und dass es zu vermehrten Eingriffen in die staatliche Souveränität vonseiten der TNCs kommen könnte (ECOSOC 1974: 24). Als Beispiel dient hier die bereits erwähnte Involvierung des US-Konzerns ITT in die inneren Angelegenheiten der Regierung von Salvador Allende in Chile. Die Länder des Südens erlebten sich als Leidtragende einer Entwicklung, bei der sich öffentliche und private Sphäre durch TNCs zusehends vermischten und Machtasymmetrien verschleiert wurden. Als Folge forderten sie eine Anpassung des völkerrechtlichen Systems, um diesen Entwicklungen entgegenzutreten.

Die Vermischung der öffentlichen und privaten Sphäre durch TNCs in den Ländern des Südens hat eine koloniale Geschichte. Bereits während des Kolonialismus nahmen die ersten Handelsgesellschaften im Zuge kolonialer Expansion und Ausbeutung immer auch staatliche oder quasi-staatliche Aufgaben wahr. Je nach strategischem Nutzen wurden die Unternehmen entweder als Instrument der indirekten oder direkten staatlichen Interessensvertretung und Außenpolitik genutzt, die durch Kriegsführung, Kolonisierung und wirtschaftliche Ausbeutung gekennzeichnet war. Teilweise haben sich Staaten auch von deren Tätigkeiten distanziert (Baars 2019: 60, 99). Auch seit der Erlangung der Souveränität der ehemals kolonisierten Staaten mischen sich international operierende Unternehmen immer wieder direkt oder indirekt in öffentliche Angelegenheiten zum Vorteil des Staates des Firmensitzes ein. Wie in einem CTC-Beitrag dargelegt wurde, nutzen Regierungen TNCs zur Förderung der eigenen Interessen, auch wenn dies negative Auswirkungen auf andere Regierungen hat (Vernon 1986: 61). Auch würden Regierungen die Netzwerke von TNCs nutzen, um ihren Einflussbereich auszuweiten und ihre eigenen staatlichen Ziele voranzubringen. Als Beispiel werden in dem Beitrag die staatlichen Rohstoffstrategien von Frankreich und Japan genannt, durch welche die in ihren Ländern ansässigen Unternehmen dazu ermutigt werden, Rohstoffe im Ausland zu erschließen, vor allem, um die Versorgung des heimischen Marktes in Zeiten der Knappheit zu gewährleisten. Weiter wird auf die Regierung der Vereinigten Staaten Bezug genommen, welche die ausländischen Tochtergesellschaften der in den Vereinigten Staaten ansässigen TNCs unter anderem dazu benutze, die kartellrechtlichen Ziele der Vereinigten Staaten zu fördern und die Sicherheit von Bankeinlagen in den Vereinigten Staaten zu erhöhen (ebd.).

TNC werden aber nicht nur von Regierungen instrumentalisiert, sondern verfolgen auch eigene Interessen. Sie üben dank ihres wirtschaftlichen Einflusses und anhand ihrer Netzwerke de facto eine Art Regierungsmacht in den Staaten aus, in denen sie agieren:

„Though most if not all such corporations are private in the sense that their shareholders are individuals (or other corporate entities) and not Governments, it has been evident from the outset that what corporations – at least large corporations – did was often essentially to exercise powers of governance in the society in which they operated.“ (Rubin 1990: 17)

Die Forderung nach Pflichten für Unternehmen wurde außerdem in einer Zeit laut, in der die ersten Freihandelsabkommen abgeschlossen wurden, die Investor*innen und Konzernen Rechte gegenüber Staaten zusprachen. Über das Vertragsrecht erlangten Unternehmen somit eine Quasi-Rechtsträgerschaft im Völkerrecht. Dementsprechend argumentierte ein Berater der OECD in einem CTC-Beitrag, es sei inzwischen Konsens, dass auch privaten Akteur*innen Rechte zugesprochen und Verpflichtungen auferlegt werden können (UNCTC 1979b: 12).

Indem sich die Diskussion jedoch nach wie vor um die Frage drehte, ob TNCs nun der privaten oder der öffentlichen Sphäre zuzuordnen sind beziehungsweise ob sie als Subjekte oder als Objekte im Völkerrecht gelten sollten, blieb die Debatte in den etablierten Dichotomien gefangen. So zeigt sich die Wirkmacht binärer Kategorien, die sich durch symbolische und ideologische Aufladung weiter verstärken. Das wird insbesondere deutlich, wenn die mit den Begriffen öffentlich und privat assoziierten vergeschlechtlichten Zuschreibungen in den Blick genommen werden, die Feminist*innen bereits seit Langem thematisieren. Demzufolge wird die öffentliche Sphäre des Staates als höchste Form der politischen Vereinigung aufgewertet und das Private – meist mit Familie und Haushalt assoziiert – als dessen Gegenpol konzipiert und entpolitisiert (Charlesworth/Chinkin 2000; Peterson 2000; Hausen 1976; 1992). Das zeigt sich nicht nur auf westlich-nationalstaatlicher Ebene, sondern, wie von Hilary Charlesworth und Christine Chinkin (2000) herausgearbeitet, auch im Völkerrecht.

Mit der Formierung des modernen europäischen Staates und dem Aufkommen liberalen Gedankenguts wird den Kategorien des Öffentlichen und Privaten neue Bedeutung verliehen. In Abgrenzung zum Staat, der mit Herrschaft und Zwang assoziiert wird, wird die Sphäre des Privaten ausdifferenziert, indem der vermeintlich private Haushalt beziehungsweise die Familie einerseits und der Markt andererseits stärker voneinander abgegrenzt werden (Federici 2017; Olsen 1983; Peterson 2000). Während Haushalt und Familie wie auch häusliche Arbeit weiter abgewertet und invisibilisiert werden, werden wirtschaftliche Akteur*innen aufgrund der oben genannten Assoziationen aufgewertet (Peterson 2000: 15). Dennoch werden Haushalt und Markt als ‚Private‘ zusammen-

gefasst und unterliegen einer ähnlichen Logik der Nichteinmischung vonseiten des mit Skepsis betrachteten öffentlichen Staates (Olsen 1983; Peterson 2000).

Mit der Aufwertung des Marktes geht einigen Feminist*innen zufolge gleichzeitig eine ‚Feminisierung‘ des Staates einher, die sich in einer Abwertung gegenüber dem als robust wahrgenommenen Markt manifestiert (Peterson 2000: 25; Brodie 1994: 45; Marchand/Sisson Runyan 2011: 14). Während der Verhandlungen über den Verhaltenskodex zeigte sich dies in Bezug auf diejenigen Staaten, die sich kritisch gegenüber TNCs äußerten, mithin den Ländern des Globalen Südens. Sie wurden beispielsweise vom Delegationsleiter der Internationalen Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC) Max Weisglas als irrational und emotional stigmatisiert:

„The business community hopes that the essential purpose of the Code – to serve as an instrument for promoting world economic growth and well-being by enhancing a positive climate for international direct investment by transnational corporations – will not be lost in a process of purely political dialogue. Let practicability and realism prevail over ideological dreams which, though they may indeed serve their purpose sometimes, can never solve the real problems of development.“ (Weisglas 1982: 18)

Weisglas’ Kritik zielt auf die Länder des Südens, da diese die Initiatorinnen des Verhandlungsprozesses und die explizitesten Kritikerinnen von TNCs waren. Er wirft ihnen fehlenden Realismus und Träumerei vor. Weisglas schreibt weiter: „The time is over when, as an ICC observer, I felt a strong urge to fly home because of the many unjustified, even insulting, allegations and the one-sided politically induced outbursts by some delegations about all the sins of TNCs in exploiting young post-colonial nations.“ (ebd.: 17)

Diese Beschreibung des Verhaltens der Länder des Südens zu Beginn der Beratungen als irrational, unkontrolliert und unprofessionell reproduziert das im Kolonialismus kultivierte Bild der feminisierten ‚Anderen‘ (Fanon 1952; Kapur 2020; Epstein 2014; Grear 2020: 356). Weisglas’ Beitrag stammt aus dem Jahr 1982, also aus einer Zeit des aufkommenden Neoliberalismus und einer zunehmenden Hinwendung südlicher Länder zu TNCs (DeMartino 2000; Benería/Bisnath 2004). Hierfür findet Weisglas lobende Worte: „Realism now prevails increasingly and critical observations are no longer of a nature that antagonizes those who take pride in working within a transnational corporation.“ (1982: 17)

Die Staaten des Nordens entgehen einer Abwertung, indem sie sich der Privatwirtschaft ideologisch annähern und deren Interessen mit vertreten. Auch Philippe de Seynes, der als ehemaliger UN-Untergeneralsekretär für wirtschaftliche und soziale Angelegenheiten ein wichtiges Amt innehatte und stark in den Verhandlungsprozess involviert war, stellte fest, dass mit zunehmender wirtschaftlicher Deregulierung im Zuge des aufkommenden Neoliberalismus viele Staaten, insbesondere die USA, Teile von Europa und Japan, immer enger mit TNCs

zusammenarbeiten (Seynes 1985: 4). So fällt auf, dass die Positionen der Länder des Nordens größtenteils mit denen von Wirtschaftsvertretern, die an den Verhandlungen teilnahmen, übereinstimmen.

Es kann somit zusammenfassend beobachtet werden, dass die OECD-Staaten einen Kampf um Macht und, wie oben ausgeführt, um Maskulinität auf zweierlei Ebenen führen: Einerseits erhalten sie die Trennung zwischen öffentlich und privat in alter Form und ihre damit verbundene Vormachtstellung aufrecht und andererseits nähern sie sich der Wirtschaft an und nehmen wirtschaftsliberale Narrative und Positionen auf.

Hier zeigt sich also, dass ‚öffentlich‘ und ‚privat‘ nicht als strikt getrennte Bereiche oder Sphären zu verstehen sind, sondern widersprüchlich und ideologisch aufgeladen sind. Wie von Karl E. Karle beschrieben: „The primary effect of the public/private distinction is [...] to inhibit the perception that the institutions in which we live are the product of human design and can therefore be changed“ (1983: 1417). Das Festhalten an einer rigiden Trennung von öffentlich und privat und an einer Kategorisierung von TNCs als juristische Personen in Analogie zu natürlichen ‚privaten‘ Personen, obwohl sie keiner der jeweiligen Sphären eindeutig zugeordnet werden können, hat hier zur Folge, dass die materielle Wirkmacht von ‚privaten‘ wirtschaftlichen Akteur*innen heruntergespielt und Machtasymmetrien verschleiert werden (Ackelsberg/Lyndon Shanley 1996: 217; Peterson 2000: 16).

5 Festigung dominanter Dichotomien nach den Verhandlungen: Selbst-/Regulierung von Unternehmen

Mit der internationalen Verbreitung des Neoliberalismus in den 1980er Jahren und dem zunehmenden Interesse der Länder des Südens an der Herstellung eines investitionsfreundlichen Klimas für TNCs verloren die Verhandlungen an Schwung; das UN-Mandat für die Verhandlungen um einen Kodex wurde zunehmend infrage gestellt (Niklasson 1983: 9). Zudem kämpften die Vereinten Nationen in den 1980er und 1990er Jahren allgemein um ihre Anerkennung und Finanzierung. Da das UNCTC als unternehmenskritisch wahrgenommen wurde, galt es als Gefahr für eine weitere (finanzielle) Unterstützung der UN durch Staaten wie die USA und Kanada (Hamdani/Ruffing 2015; UNIDO 2016). 1992 scheiterten die Verhandlungen zum Kodex schließlich endgültig. Im Rahmen von Einsparmaßnahmen und einer damit verbundenen Umstrukturierung der UN wurde die Kommission aufgelöst. Das „Programm für transnationale Konzerne“, wie es bis dahin vom UNCTC ausgeführt wurde, wurde in die UNCTAD eingegliedert, was faktisch zur Auflösung auch des UNCTC führte (Hamdani/Ruffing 2015: 22).

In den Folgejahren gerieten transnationale Unternehmen immer wieder in die Schlagzeilen, unter anderem deshalb, weil sie für katastrophale Unfälle ver-

antwortlich waren. Beispiele sind die Gasttragödie in Bhopal und die Ölverschmutzung im Niger-Delta. Um weiteren Regulierungsversuchen zuvorzukommen und dem Druck von Nichtregierungsorganisationen, Gewerkschaften und Öffentlichkeit etwas entgegenzusetzen, traten TNCs zunehmend für proaktive Selbstregulierung anhand freiwilliger Unternehmenskodizes ein (Schweitzer 2018: 187f.; Teubner 2010). Sie rufen Unternehmen selbst als soziale Akteure an und verweisen auf ihr gesellschaftliches Bewusstsein und die eigene Handlungsmacht (Schweitzer 2018: 188). Doris Schweitzer erkennt darin Dynamiken einer Subjektivierung, die sich anhand moralischer Kriterien des Individuums konstituieren und entfalten (ebd.). Es könnte weiter argumentiert werden, dass diese versuchte Annäherung von Unternehmen an natürliche Personen durch die Aneignung vermenschlichter Eigenschaften den Status der juristischen Person in Analogie zur natürlichen Person stabilisiert und eine Distanzierung zum Staat ermöglicht, um so die Vorteile einer Zuordnung zur privaten Sphäre weiter ausschöpfen zu können, wozu insbesondere das Umgehen direkter völkerrechtlicher Pflichten zählt.

Freiwillige Selbstverpflichtungen von Unternehmen wurden 1999 durch den sogenannten UN Global Compact unter der Schirmherrschaft des damaligen UN-Generalsekretärs Kofi Annan als gängiges Instrument völkerrechtlich anerkannt und somit verstetigt. Unternehmen wurden dazu ermutigt, dem Global Compact beizutreten und sich zur Einhaltung von zehn Prinzipien in den Bereichen Menschenrechte, Arbeit, Umwelt und Antikorruption zu verpflichten. Inzwischen hat der Global Compact über 25.000 Teilnehmende (Stand September 2024), darunter überwiegend Unternehmen, aber auch zivilgesellschaftliche Organisationen und Gemeinden. Da es sich um eine ausdrücklich freiwillige Initiative handelt, stellt sie keine wirkungsvollen Mechanismen bereit, um das Verhalten oder die Handlungen von Unternehmen zu überwachen oder die Einhaltung der Prinzipien durchzusetzen (UN Global Compact 2024). Mit dem Global Compact wurde der umfassende Regulierungsansatz des UN-Verhaltenskodex insofern verengt, als der Fokus nun auf dem individualrechtlichen Menschenrechtsschutz liegt. Das steht für einen Trend weg von strukturellen hin zu individualistischen Ansätzen (Bair 2015: 166).

Ein weiterer Versuch der direkten Verpflichtung von Unternehmen anhand der UN-Normen zur Unternehmensverantwortung („Norms on the Responsibility of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights“) scheiterte 2003 (Deva/Bilchall 2020: 28f). Die bereits erwähnten 2011 verabschiedeten UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte (HR/PUB/11/04) setzten wiederum auf das freiwillige und selbstbestimmte Management unternehmensinterner sozialökologischer Mindeststandards und das Konzept menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten. Zwar wird den Leitprinzipien anhand einer weiteren (supra-)nationalen gesetzlichen Verankerung wie der EU-Sorgfaltspflichtenrichtlinie oder nationalen Sorgfaltspflichtengesetzen mittlerweile bindende Wirkung verliehen; der Ansatz des unternehmensinter-

nen Umwelt- und Menschenrechtsmanagements wird jedoch beibehalten. Demzufolge sind tatsächliche Menschenrechtsverletzungen und Umweltzerstörung weniger ausschlaggebend für eine Sanktionierung oder Haftung des Unternehmens als das weiter oben beschriebene Verfahren zur Einhaltung der menschenrechtlichen Sorgfaltspflichten. Die bereits während der Verhandlungen zum UN-Verhaltenskodex etablierte Einordnung von Unternehmen als privat mitsamt der beschriebenen vergeschlechtlichten Dynamik wird dadurch weiter gefestigt, während implizite Machtasymmetrien verstärkt werden.

6 Fazit

Durch eine feministische Analyse der Verhandlungen zum UN-Verhaltenskodex habe ich nicht nur versucht, die rechtspolitischen Kämpfe um die Bedeutung und Dominanz vergeschlechtlichter Verhandlungspositionen aufzuzeigen, sondern sie auch in Bezug auf die diskursiven Formationen zu untersuchen. Durch die Brille vergeschlechtlichter Dichotomien, insbesondere mit Blick auf die Einordnung von Unternehmen als Subjekte oder Objekte respektive ihre Zuordnung zur privaten oder öffentlichen Sphäre, habe ich die strukturelle Privilegierung des Androzentrismus sichtbar gemacht. Transnationale Konzerne werden weiterhin als (maskulinisierte) Rechtssubjekte in Analogie zu realen Personen konstruiert. Sie werden der privaten Sphäre zugeordnet, obwohl ihre Tätigkeiten oftmals auch der öffentlichen Sphäre zugeschrieben werden könnten. Die Forderung der Länder des Südens, Unternehmen direkte Pflichten aufzuerlegen, wurden von den Ländern des Nordens und wirtschaftlichen Akteuren durch einen Prozess des Otherings marginalisiert und delegitimiert.

Die Frage, ob es sich bei den erfolglosen Verhandlungen um einen verlorenen Kampf um die Regulierung von TNCs handelt, muss zunächst mit Ja beantwortet werden, da der avisierte Vertrag nie zustande kam. Darüber hinaus scheiterte mit dem UN-Verhaltenskodex ein wichtiges Vorhaben der NWWO und die nach dem Ende der Kolonialzeit geforderte strukturelle Veränderung des wirtschaftlichen und rechtlichen Unterbaus des internationalen Staatensystems blieb aus. Weiter gefasst, bedeutete die Auflösung der Kommission und des UNCTC zudem den Verlust von Expertise, einer Aufsichtsfunktion und des Dialogs zum Thema TNCs. Andererseits stellte das Vorhaben des Erlasses eines UN-Verhaltenskodex den ersten Versuch einer institutionellen Antwort auf die Macht von Konzernen dar und wurde durch den koordinierten Druck der Länder des Südens initiiert. Insbesondere aufgrund der Fülle an Ressourcen anhand von Studien und Ausarbeitungen, die durch das UNCTC produziert wurden, und der Entwicklung von Kapazitäten im Umgang mit TNCs, von dem die Länder des Südens profitierten, ist das Vorhaben damit auch als Erfolg zu werten.

Die Zunahme freiwilliger Unternehmenskodizes und schließlich die Etablierung menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten stellt zwar eine Abkehr von struktu-

rellen Ansätzen zur Kontrolle von Unternehmen hin zum Narrativ von ‚Unternehmensverantwortung‘ oder *corporate citizenship* dar. Dass menschenrechtliche Sorgfaltspflichten zunehmend gesetzlich verankert sind, bedeutet dennoch einen Paradigmenwechsel von unverbindlichen Ansätzen hin zu institutionellen Sanktionsmechanismen und einklagbaren Rechten bei Verstößen und somit in gewissem Sinne einen Fortschritt gegenüber reinen Selbstverpflichtungen von Unternehmen.

Das wird auch auf der Ebene nationaler Gesetze erkennbar. Das französische *Loi relative au devoir de vigilance des sociétés mères et des entreprises donneuses d'ordre* vom 27. März 2017, das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz vom 16. Juli 2021 und die anfangs erwähnte EU-Lieferkettenrichtlinie sind erst vor kurzer Zeit in Kraft getreten oder treten noch in Kraft. In ihnen finden sich auslegbare Formulierungen und damit Spielräume, die in institutioneller und juridischer Praxis konkretisiert werden müssen. Da zivilgesellschaftliche und gewerkschaftliche Akteure, aber auch wirtschaftliche Akteure und Interessensverbände versuchen, solche Spielräume für ihre Zwecke zu nutzen, findet auch hier ein Kampf um *das Allgemeine* statt. Dabei bieten insbesondere die Transnationalisierung von Arbeitskämpfen und die zunehmende Solidarität zwischen Gewerkschaften und Nichtregierungsorganisationen in den Ländern des Firmensitzes von TNCs mit jenen aus Ländern entlang der Lieferkette Möglichkeiten zur Entstehung eines *neuen Gemeinsamen*.

Literaturverzeichnis

- Ackelsberg, Martha A./Lyndon Shanley, Mary (1996): Privacy, Publicity and Power. In: Hirschmann, Nancy J. (Hrsg.): *Revisioning the Political*. New York/London: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780429497612>.
- Akumu, J. D. (1977): The Importance of the Centre to Developing Countries. In: CTC-Reporter 2, S. 17f.
- Allende, Salvador (1972, December 4): Address to the General Assembly. United Nations General Assembly, 27th Session. UN Doc A/PV.2096. <https://digitallibrary.un.org/record/713297?v=pdf>. [Zugriff: 21.08.2024].
- Aranda, Victoria (1987): The Thirteenth Session of the Commission on Transnational Corporations: highlights. In: CTC-Reporter, 24, S. 2–4.
- Baars, Grietje (2019): *The Corporation, Law and Capitalism. A Radical Perspective on the Role of Law in the Global Political Economy*. Historical materialism book series, Band 188. Leiden: Brill Nijhoff.
- Baer, Susanne (2001): Komplizierte Subjekte zwischen Recht und Geschlecht. Eine Einführung in feministische Ansätze in der Rechtswissenschaft. In: Kreuzer, Christine (Hrsg.): *Frauen im Recht – Entwicklung und Perspektiven*. Baden-Baden: Nomos, S. 9–25.
- Barrientos, Simone (2021): Gender and Work in Global Value Chains – Capturing the Gains? In: *Competition & Change* 25, 1, S. 127–130. DOI: <https://doi.org/10.1177/1024529420937992>.
- Belcher, Alice (1997): Gendered Company. Views of Corporate Governance at the Institute of Directors. In: *Feminist Legal Studies* 5, S. 57–76.

- Belcher, Alice (2011): The ‚Gendered Company‘ Revisited. In: Jones, J. et al. (Hrsg.): *Gender, Sexualities and Law*. London: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203831427>.
- Bair, Jennifer (2015): Corporations at the United Nations: Echoes of the New International Economic Order? In: *Humanity. An International Journal of Human Rights Humanitarianism and Development* 6, 1, S. 159–171. DOI: <https://doi.org/10.1353/hum.2015.0001>.
- Beauvoir, Simone de (1972): *The Second Sex*. Harmondsworth: Penguin.
- Benería, Lourdes/Bisnath, Savitri (Hrsg.): *Global Tensions. Challenges and Opportunities in the World Economy*. New York/London: Routledge.
- Braun, Christina von (2006): *Gender, Geschlecht und Geschichte*. In: von Braun, Christina (Hrsg.): *Gender Studien. Eine Einführung*. Stuttgart/Weimar: J.B. Metzler. 2. Aufl.
- Brodie, Janine (1994): *Shifting the Boundaries: Gender and the Politics of Restructuring*. In: Bakker, Isabella (Hrsg.): *The Strategic Silence. Gender and Economic Policy*. London: Zed Books.
- Chakrabarty, Dipesh (2000): *Provincializing Europe. Postcolonial Thought and Historical Difference*. Princeton: Princeton University Press.
- Charlesworth, Hilary/Chinkin, Christine (2000): *The Boundaries of International Law. A Feminist Analysis*. Manchester: Manchester University Press. DOI: <https://doi.org/10.7765/9781526163592>.
- Chunn, Dorothy/Lacombe, Dany (2000): Introduction. In: Chunn, Dorothy/Lacombe, Dany (Hrsg.): *Law as a Gendering Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- Coleman, James S. (1979): *Macht und Gesellschaftsstruktur*. Tübingen: Mohr.
- Coleman, James S. (1986): *Die asymmetrische Gesellschaft. Vom Aufwachsen mit unpersonlichen Systemen*. Weinheim: Beltz.
- DeMartino, George (2000): *Global Economy, Global Justice. Theoretical Objections and Policy Alternatives to Neoliberalism*. London/New York: Routledge.
- Deva, Surya (2013): *Treating Human Rights Lightly: A Critique of the Consensus Rhetoric and the Language Employed by the Guiding Principles*. In: Deva, Surya/Bilchitz, David (Hrsg.): *Human Rights Obligations of Business: Beyond the Corporate Responsibility to Respect?* Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139568333>.
- Deva, Surya/Bilchall, David (2020): *Research Handbook on Human Rights*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar Publishing. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781786436405>.
- ECOSOC (1974): *The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations*. New York: United Nations. <https://digitallibrary.un.org/record/819904?ln=en&v=pdf>. [Zugriff: 13.05.2024].
- ECOSOC (1976a): *Transnational Corporations: Views and Proposals of States on a Code of Conduct*. Report of the Secretariat Nr. E/C.10/19. https://documents.un.org/symbol-explorer?s=E/C.10/19&i=E/C.10/19_5693659. [Zugriff: 29.08.2024]
- ECOSOC (1976b): *Transnational Corporations: Views and Proposals of Non-Governmental Interests on a Code of Conduct*. Report of the Secretariat Nr. E/C.10/20. https://documents.un.org/symbol-explorer?s=E/C.10/20&i=E/C.10/20_2259982. [Zugriff: 29.08.2024]
- Elson, Diane/Pearson, Ruth (1981): ‚Nimble Fingers Make Cheap Workers‘: An Analysis of Women’s Employment in Third World Export Manufacturing. In: *Feminist Review* 7, S. 87–107. DOI: <https://doi.org/10.2307/1394761>.
- Epstein, Charlotte (2014): *The Postcolonial Perspective: an Introduction*. In: *International Theory* 6, 2, S. 294–311. <https://doi.org/10.1017/S1752971914000219>.
- Fanon, Frantz (1952): *Black Skin, White Masks*. London: Pluto Press.

- Federici, Silvia (2017): *Caliban und die Hexe: Frauen, der Körper und die ursprüngliche Akkumulation*. Wien: Mandelbaum.
- Fernández-Kelly, Maria P. (1983): *For We Are Sold, I and My People. Women and Industry in Mexico's Frontier*. Albany, N.Y.: State University of New York Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0147547900001599>.
- Grear, Anna (2010): *Redirecting Human Rights. Facing the Challenge of Corporate Legal Humanity*. Basingstoke/New York: Palgrave Macmillan. DOI: <https://doi.org/10.1057/9780230274631>.
- Grear, Anna (2020): Legal Imaginaries and the Anthropocene: ‚Of‘ and ‚For‘. In: *Law and Critique* 3, S. 351–366. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10978-020-09275-7>.
- Kau, Marcel (2020): Der Staat und der Einzelne als Völkerrechtssubjekte. In: Vitzthum, Wolfgang/Proelß, Alexander (Hrsg.): *Völkerrecht*. Berlin/Boston: De Gruyter. 8. Aufl., S. 159–317. DOI: <https://doi.org/10.1515/9783110633269>.
- Hamdani, Khalil/Ruffing, Lorraine (2015): *United Nations Centre on Transnational Corporations – Corporate conduct and the public interest*. London/New York: Routledge.
- Hausen, Karin (1976): Die Polarisierung der „Geschlechtscharaktere“ – Eine Spiegelung der Dissoziation von Erwerbs- und Familienleben. In: Conze, Werner (Hrsg.): *Sozialgeschichte der Familie in der Neuzeit Europas*. Stuttgart: Ernst Klett Verlag, S. 363–393.
- Hausen, Karin (1992): Öffentlichkeit und Privatheit. Gesellschaftspolitische Konstruktionen und die Geschichte der Geschlechterbeziehungen. In: Hausen, Karin/Wunder, Heide (Hrsg.): *Frauengeschichte – Geschlechtergeschichte*. Frankfurt a.M.: Campus, S. 81–88.
- Hensel, Isabell/Hölmann, Judith (2020): Geschlechtergerechtigkeit in der Lieferkette. Blogbeitrag vom 11.06.2020. In: *Verfassungsblog*. <https://verfassungsblog.de/geschlechtergerechtigkeit-in-der-lieferkette/>. [Zugriff: 13.05.2024].
- Joseph, Sarah/Kyriakakis, Joanna (2023): Soft Law to Hard Law in Business and Human Rights and the Challenge of Corporate Power. In: *Leiden Journal of International Law* 36, 2, S. 335–361. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0922156522000826>.
- Klare, Karl E. (1982): The Public/Private Distinction in Labor Law. In: *University of Pennsylvania Law Review* 130, 1358–1422.
- Kapur, Ratna (2020): *Gender, Alterity and Human Rights. Freedom in a Fishbowl*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781788112536>.
- Kocher, Eva (2021): Objektivität und gesellschaftliche Positionalität. In: *Kritische Justiz* 54, 3, S. 268–283. DOI: <https://doi.org/10.5771/0023-4834-2021-3>.
- Lahey, Katherine A./Salter, Sarah W. (1985): Corporate Law in Legal Theory and Legal Scholarship: From Classicism to Feminism. In: *Osgoode Hall Law Journal* 23, 4, S. 543–572. DOI: <https://doi.org/10.60082/2817-5069.1885>.
- Lichuma, Caroline (2021): (Laws) Made in the ‚First World‘: A TWAIL Critique of the Use of Domestic Legislation to Extraterritorially Regulate Global Value Chains. In: *Zeitschrift für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht*, 81, 497–532. DOI: <https://doi.org/10.17104/0044-2348-2021-2-497>.
- Lim, Linda (1980): Women Workers in Multinational Corporations: The Case of the Electronics Industry in Malaysia and Singapore. In: Kumar, Krishna (Hrsg.): *Transnational Enterprises: Their Impact on Third World Societies and Cultures*. London/New York: Routledge, S. 109–136.
- Marchand, Marianne/Sisson Runyan, Anne (2011): Introduction. In: Marchand, Marianne/Sisson Runyan, Anne (Hrsg.): *Gender and Global Restructuring. Sightings, Sites and Resistances*. 2. Aufl. London/New York: Routledge, S. 1–24.

- Niklasson, Sten (1982): The Status of the Code of Conduct. In: CTC-Reporter 11, S. 7f.
- Niklasson, Sten (1983): The United Nations Code of Conduct on TNCs. In: CTC-Reporter 14, S. 9–10.
- Olsen, Frances E. (1983): The Family and the Market: A Study of Ideology and Legal Reform. In: Harvard Law Review 96, 7. S. 1497–1578. DOI: <https://doi.org/10.2307/1340916>.
- O’Sullivan, Catherine (2018): The Gendered Corporation: The Role of Masculinities in Shaping Corporate Culture. In: Sjäffell, Beate/Lynch Fannon, Irene (Hrsg.): Creating Corporate Sustainability. Gender as an Agent for Change. Cambridge: Cambridge University Press, S. 258–281.
- Peterson, Spike (2000): Rereading Public and Private. The Dichotomy that is Not One. In: SAIS Review 20, 2, S. 11–29.
- Prokhovnik, Raia (1999): Rational Woman: a Feminist Critique of Dichotomy. New York: Routledge. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780203024485>.
- Rhazaoui, Ahmed (1984): Highlights of the Tenth Session of the Commission on Transnational Corporations: a Personal View. In: CTC-Reporter 18, S. 2–4.
- Rubin, Seymour J. (1990): Corporations, Conduct and Codes: Investment and Trade in the Uruguay Round. In: CTC-Reporter 29, S. 16–21.
- Said, Edward (1979): Orientalism. New York: Vintage Books.
- Sauvant, Karl P. (1980): Transnationale Unternehmen und die neue Weltwirtschaftsordnung: Möglichkeiten und Grenzen der Kontrolle durch einen UN-Verhaltenskodex und Gastland-Ausschüsse. In: Politische Vierteljahresschrift 21, 2, S. 132–151.
- Sauvant, Karl P. (2015): The Negotiations of the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. Experience and Lessons Learned. In: The Journal of World Investment and Trade 16, S. 11–87.
- Schweitzer, Doris (2018): Die Subjektwerdungen der juristischen Person. Subjektivierungstheoretische Überlegungen zur rechtlichen Personalisierung von Kollektiven. In: Alkemeyer, Thomas/Bröckling, Ulrich/Peter, Tobias (Hrsg.): Jenseits der Person. Zur Subjektivierung von Kollektiven. Bielefeld: transcript Verlag, S. 175–193. DOI: <https://doi.org/10.1515/9783839438428-010>.
- Seynes, Pilippe de (1985): Ten years later. In: CTC-Reporter 19, S. 3–5.
- Simons, Penelope/Handl, Melisa (2019): Relations of Ruling: A Feminist Critique of the United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights and Violence against Women in the Context of Resource Extraction. In: Canadian Journal of Women and the Law 31, 1, S. 113–150. DOI: <https://doi.org/10.3138/cjwl.31.1.06>.
- Smart, Carol (1992): The Woman of Legal Discourse. In: Social and Legal Studies 1, 1, S. 29–44. DOI: <https://doi.org/10.1177/096466399200100103>.
- Spivak, Gayatri Chakravorty (1985): The Rani of Sirmur: An Essay in Reading the Archives. In: History and Theory 24, 3, S. 247–272.
- Teubner, Gunther (2010): Selbst-Konstituierung transnationaler Unternehmen? Zur Verknüpfung „privater“ und „staatlicher“ Corporate Codes of Conduct. In: Grundmann, Stefan/Haar, Brigitte/Merkt, Hanno (Hrsg.): Festschrift für Klaus J. Hopt zum 70. Geburtstag am 24. August 2010. Berlin/New York: De Gruyter. DOI: <https://doi.org/10.1515/9783899496321.1449>, S. 1449–1470.
- Thornton, Margaret (1995): The Cartography of Public and Private. In: Thornton, Margaret (Hrsg.): Public and Private: Feminist Legal Debates. Oxford: Oxford University Press, S. 2–16.

- Tiewul, Sylvanus A. (1985): Ten Years of the Commission on Transnational Corporation: Some Reflections. In: CTC-Reporter 20, S. 2–7.
- UN-Global Compact (2024): Frequently Asked Questions. <https://unglobalcompact.org/about/faq#:~:text=The%20UN%20Global%20Compact%20is%20a%20purely%20voluntary%20initiative.,encourage%20innovative%20solutions%20and%20partnerships.> [Zugriff: 13.05.2024].
- UNCTC (1977): Chronology. In: CTC-Reporter 1, 3, S. 2.
- UNCTC (1978): Transnational Corporations in World Development: a Re-examination. New York: United Nations. <https://digitallibrary.un.org/record/57455?ln=en>. [Zugriff: 13.05.2024].
- UNCTC (1979a): Interview: Implementation of the Code of Conduct. In: CTC-Reporter 7, S. 12f.
- UNCTC (1979b): To Our Readers. In: CTC-Reporter 6, S. 1.
- UNCTC (1982): Synopsis of the Code. In CTC-Reporter 12, S. 5–6.
- UNIDO (2016): Building Ideas from Data and Practice. The Intellectual History of UNIDO. Vienna: United Nations Industrial Development Organization. https://www.unido.org/sites/default/files/2016-11/UNIDO_50y_0.pdf. [Zugriff: 13.05.2024]
- Vernon, Raymond (1986): Ethics and the TNC. In: CTC-Reporter 21, S. 60f.
- Weisglas, Max (1982): International Business and the United Nations Code. In: CTC-Reporter 12, S. 16–18.
- West, Candace/Zimmermann, Don H. (1987): Doing Gender. In: Gender and Society 1, 2, S. 125–151. DOI: <https://doi.org/10.1177/0891243287001002002>.
- Yatron, Gus (1987): Congressional Support for the Code. In: CTC-Reporter 24, S. 31f.
- Zajak, Sabrina/Kocher, Eva (2017): Die Selbstregulierung von Arbeits- und Sozialstandards in transnationalen Wertschöpfungsketten. Rechtsschutz in privaten Beschwerdeverfahren? In: Kritische Justiz 50, 3, S. 310–325. DOI: <https://doi.org/10.5771/0023-4834-2017-3-310>.

Autor*innen

Marie-Sophie Keller promoviert zu feministischen Perspektiven auf das Feld „Wirtschaft und Menschenrechte“ am Lehrstuhl für Öffentliches Recht und Völkerrecht der Friedrich-Alexander Universität Erlangen-Nürnberg. In ihrer Forschung beschäftigt sie sich schwerpunktmäßig mit der menschenrechtlichen und umweltbezogenen Regulierung transnational operierender Unternehmen anhand von rechtssoziologischen und intersektional-feministischen Ansätzen.