

Weltorganisation und Wirtschaftswelt

Globaler Pakt für das nächste Jahrhundert

GEORG KELL

Grundlegend gewandelt hat sich das Verhältnis zwischen der Weltorganisation und der Wirtschaft im Verlaufe dieses Jahrzehnts. Die Vereinten Nationen gaben ihre frühere distanzierte, wenn nicht gar negative Haltung gegenüber dem privaten Sektor auf und bemühen sich mittlerweile darum, die gesamte Geschäftswelt aktiv einzubeziehen. Die Privatwirtschaft ihrerseits hat das Mißtrauen, das durch die Diskussionen um eine ›Neue internationale Wirtschaftsordnung‹ und die Verhandlungen über einen Verhaltenskodex für die ›Multis‹ – die transnationalen Unternehmen – in den siebziger und frühen achtziger Jahren genährt worden war, abgelegt und arbeitet mittlerweile auf einer Reihe von Gebieten eng mit den UN zusammen.

Dieser Wandel ist eine direkte Folge des Endes des Kalten Krieges und der darauffolgenden Welle der wirtschaftlichen Liberalisierung. Der Umbruch begann bei den Vereinten Nationen zu Beginn der neunziger Jahre eher gemächlich. Während man sich bei der Formulierung von Politiken rasch die neuen Realitäten zu eigen machte und ihnen auch im Programmbereich – etwa zwecks Förderung des Unternehmertums in den Entwicklungsländern und den vormals ›sozialistischen‹, nunmehr im Übergang begriffenen Volkswirtschaften – Rechnung trug, sollte es noch bis zum Amtsantritt Kofi Annans als Generalsekretär der Weltorganisation zu Jahresbeginn 1997 dauern, bis die Einbeziehung des privaten Sektors auf der Basis eines durchdachten Ansatzes erfolgen konnte. Dies geschah dann in zwei Phasen: während der ersten beiden Jahre schuf Annan die Grundlagen für den Dialog und entwickelte sodann ein Modell für eine freiwillige Vereinbarung, den ›Globalen Pakt‹ (Global Compact) zwischen den Vereinten Nationen und der internationalen Geschäftswelt.

EIN DIALOG ZU BEIDERSEITIGEM NUTZEN

Der Wandel im politischen Umfeld

Mitte der neunziger Jahre ließen die mit der Globalisierung verbundenen wirtschaftlichen Entwicklungen weltweit ein abnehmendes Gewicht der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen erkennen. Die Ausrichtung der Unternehmen wurde zunehmend global; transnational agierten nun auch immer mehr Nichtregierungsorganisationen (NGOs), die international die Themen vorgaben, sich bewußt und selbstbewußt einmischten. Für die Vereinten Nationen bot diese neue Entwicklung Risiko und Chance zugleich.

Als zwischenstaatliche Organisation sind die UN ein Spiegel ihrer Mitgliedstaaten. In demselben Maße, in dem die Regierungen die politisch-wirtschaftlichen Veränderungen durchlebten, sollte sich auch die Weltorganisation auf ihre neuen – freilich oft im Widerspruch zueinander stehenden – Prioritäten einstellen. Die Fähigkeit der Staaten zur Lösung anstehender Probleme hinkte nur allzuoft dem Privatsektor hinterher; es gelang ihnen auch kaum noch, gemeinschaftlich kohärente Lösungsansätze im Rahmen der Vereinten Nationen zu erarbeiten. Der rasche technische Fortschritt und die Auswirkungen der Revolution bei Information und Kommunikation auf hierarchische Gebilde aller Art führten zu einem weiteren Rückzug zentraler Autoritäten und stärkten die Arbeit von und in Netzwerken. Doch bot die Schaffung neuer Freiräume für die Wirtschaft und die Bildung neuer weltweiter Netzwerke Gelegenheit und Raum für Experimente. Die Vereinten Nationen reagierten darauf auf verschiedene Weise. Vorarbeit war schon von dem Kanadier Maurice Strong, der den UN in einer Vielzahl von Funktionen gedient hatte, geleistet worden. Viele der Ideen hinsichtlich einer engeren Zusammenarbeit

der Weltorganisation mit der Wirtschaft und den NGOs gehen auf seine Vision einer Öffnung der Vereinten Nationen zur Zivilgesellschaft zurück.

Was die Beratungen anging, so lud man Vertreter der Wirtschaft nunmehr häufiger ein, an Gesprächsrunden teilzunehmen und ihre Standpunkte darzulegen; auf der operativen Ebene nahmen zahlreiche projektbezogene Abreden zur Zusammenarbeit mit nichtstaatlichen Akteuren – und zwar sowohl mit NGOs als auch mit dem privaten Sektor – Gestalt an. Es war eine Versuchsphase, in der dezentral mit Projekten auf so unterschiedlichen Gebieten wie der Investitionsförderung, der Nahrungsmittelverteilung oder dem Sponsoring für Kleinstkredite experimentiert wurde. Auch wurden die Anstrengungen um eine stärkere Einbeziehung der Geschäftswelt in Expertengremien, in gemeinschaftlich betriebene Förderinitiativen und bei der Aufbringung von Mitteln intensiviert (ein aktueller Überblick findet sich übrigens im Internet unter der Kennung ›<http://www.un.org/partners/business/business>‹).

Umfang und Reichweite dieser Bemühungen waren beachtlich. Die Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft blieb allerdings meist auf der konkreten Ebene der sich an den realen Bedürfnissen und Gegebenheiten orientierenden Projektarbeit stehen und hatte eigentlich keine konzeptionelle Grundlage. Die gewonnenen Erfahrungen flossen nicht in eine konsistente Programmpolitik ein, und die verschiedenen UN-Organisationen, die oftmals um den Zugang zum gleichen Partner aus der Wirtschaft konkurrierten, tauschten ihre Erfahrungen nicht einmal aus.

Einen bedeutsamen Wendepunkt stellte die Wahl Kofi Annans zum siebenten Generalsekretär der Vereinten Nationen im Dezember 1996 dar. Als erster Generalsekretär mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Hochschulabschluß brachte er ein tiefgreifendes Verständnis des Verhältnisses von Wirtschaft und Gesellschaft mit. Im Gegensatz zu den meisten, von bürokratischen Verfahren geprägten UN-Bediensteten hat er erkannt, daß die Ziele der Weltorganisation heutzutage nicht länger dadurch zu erreichen sind, daß Probleme auf die Ebene der Institutionen gehoben werden, sondern daß man sich der Unterstützung derjenigen Akteure versichern muß, die in zunehmendem Maße die reale Welt tatsächlich gestalten. Bei der Neudefinition der Beziehungen zwischen den UN und nichtstaatlichen Akteuren, allen voran der Wirtschaft, nahm Kofi Annan denn auch sehr schnell die führende Rolle ein. Bezeichnend war, daß er unmittelbar nach seinem Amtsantritt die Einladung annahm, vor dem Weltwirtschaftsforum im schweizerischen Davos zu sprechen. In seiner ersten Rede vor diesem Forum betonte er am 1. Februar 1997 die immer wichtiger werdende Rolle des Privatsektors in globalen Angelegenheiten und insbesondere bei der Mitgestaltung der Entwicklungsperspektive zahlreicher Länder durch Weichenstellungen bei den Investitionen. Zugleich rief er zu engerer Zusammenarbeit zwischen den Regierungen, den UN und dem Privatsektor auf und unterstrich die Bedeutung der Synergieeffekte vor allem für das Gebiet der Entwicklungszusammenarbeit.

Auf dem Weg zu engerer Zusammenarbeit

Im wesentlichen ging es in dieser ersten Phase um die Schaffung einer Dialoggrundlage, auf der die beiderseitigen Beziehungen im Kontext des gewandelten politischen und ökonomischen Umfeldes neu definiert werden können. Es galt die Mythen der Vergangenheit hinter sich zu lassen und neues Vertrauen zu schaffen – schließlich hegte die Geschäftswelt gegenüber der Weltorganisation immer

noch eine gehörige Portion Mißtrauen. Erreicht wurde dies durch einen Abgleich der Interessen und ein größeres Verständnis für die Motive der jeweils anderen Seite. In der Praxis geschah dies durch die Identifizierung der passenden Partner und die Ausrichtung zahlloser Begegnungen zwischen dem UN-Generalsekretär und Wirtschaftsvertretern. Zwei Grundgedanken lagen diesem Konzept zugrunde: das Argument, daß expandierende Märkte und das Gemeinwohl sich wechselseitig zugutekommen, und die Auffassung, daß die Globalisierung der unterstützenden Rahmenbedingungen bedarf.

Die erste Argumentationslinie birgt in ihrem Kern die Erkenntnis, daß sich in einer Zeit der umfassenden Übernahme marktorientierter Ansätze die Ziele der Vereinten Nationen wie auch der Wirtschaft wechselseitig befruchten können. Hierzu Kofi Annan am 31. Januar 1998, in seiner zweiten Rede vor dem Weltwirtschaftsforum, die er unter das Motto ›Märkte für eine bessere Welt‹ gestellt hatte: »Flourierende Märkte und menschliche Sicherheit gehören zusammen; ohne das eine werden wir auch das andere nicht erreichen.« Die Vereinten Nationen und die Geschäftswelt waren damit nicht länger weltanschauliche Gegner, sondern Partner im Zeichen eines neuentdeckten Pragmatismus. Unternehmerisches Handeln, Auslandsinvestitionen und Gewinnstreben wurden nicht länger durch die ideologische Brille betrachtet, sondern als Motor zur Schaffung von Arbeitsplätzen, Erwerbsmöglichkeiten, Wachstum und schließlich Entwicklung erkannt. Umgekehrt bereitet in dieser Sicht die Entwicklungszusammenarbeit nunmehr den Boden für Privatinvestitionen, indem sie ein günstiges Umfeld schafft und Vorleistungen dort erbringt, wo die Signale des Marktes zu schwach sind, um Investoren anzuziehen.

Die zweite Begründung beruht auf der Erkenntnis, daß sich in Zeiten zunehmender Interdependenz zwischen Völkern und Märkten günstige Rahmenbedingungen auszahlen werden. Als weltumspannende Einrichtung sind die Vereinten Nationen dazu prädestiniert, durch ihr Angebot an multilateralen Lösungen für weltweite Probleme die Stabilität zu fördern, die Schattenseiten der Globalisierung anzugehen und regulierende und normative Dienste bereitzustellen, die ihrerseits wirtschaftliche Transaktionen ermöglichen und begünstigen.

Diese beiden Argumentationsstränge schufen die Grundlage für einen konstruktiven Politikdialog mit der Geschäftswelt; sie fanden sich in zahlreichen Stellungnahmen des Generalsekretärs wieder und wurden in der Folge weiter ausgestaltet. Das aufgeklärte Eigeninteresse der Wirtschaft an den Vereinten Nationen stellt sich aus dieser Perspektive folgendermaßen dar:

- Die Weltorganisation spielt eine zentrale Rolle bei der Bereitstellung der ›weichen Infrastruktur‹ der Weltwirtschaft; sie verringert damit die Kosten der Transaktionen und gewährleistet die für funktionierende Märkte unerläßliche Stabilität. Wo die Globalisierung das Feld der wirtschaftlichen Betätigung ausweitet, gewinnt die Arbeit der fachbezogenen Expertengremien der Vereinten Nationen an neuer Bedeutung, indem diese Normen und Standards setzen und die rechtlichen Grundlagen schaffen. Die Arbeit der Weltorganisation in diesen Bereichen ist in der breiteren Öffentlichkeit und eben auch in der Wirtschaft weniger bekannt, obschon ein wichtiger Teil der UN-Tätigkeit auf so unterschiedlichen Gebieten wie dem der Statistik, des Handelsrechts, der Zollvorschriften, der Patente, des Luftverkehrs, der Seeschifffahrt oder der Telekommunikation erfolgt.

- In vielen Entwicklungs- und Übergangsländern trägt die praktische Arbeit der Weltorganisation vor Ort dazu bei, ein günstiges Investitionsklima zu bereiten. Ihre zentralen Aufgaben umfassen etwa die Förderung einer ›guten Staatsführung‹, des Bildungswesens, der Gesundheitsversorgung, der Justiz und generell eines marktfreundlichen Umfelds. All dies bildet eine Art Vorinvestition, die den Boden für eigentliche Investitionen Privater zu bereiten vermag. Allgemein gesagt, kann das Eintreten für universelle Werte wie Freiheit, Gerechtigkeit, friedliche Konfliktlösung, sozialen Fortschritt und bessere Lebensverhältnisse für die Armen eine gemeinsame Basis schaffen, von der aus der Weg zur Konsolidierung der Marktwirtschaft führt.

- Ein weiterer Schwerpunkt der UN-Aktivitäten, nämlich die weltweite Bereitstellung globaler öffentlicher Güter, ist von erheblicher Bedeu-

tung für die Verringerung internationaler Spannungen und Konflikte. Zum einen tragen die Vereinten Nationen durch ihre Befassung mit den negativen Auswirkungen der Globalisierung – so bei den nicht auf einzelne Länder beschränkten ›Problemen ohne Paß‹ wie dem grenzüberschreitenden Verbrechen oder dem Waffen- und Menschenhandel – dazu bei, die internationalen Beziehungen zu festigen und auch hierdurch ein stabiles Klima für die wirtschaftliche Betätigung zu schaffen. Zum zweiten nehmen sich die Vereinten Nationen der globalen Umweltprobleme – und damit eben der für den Markt potentiell negativen Einflußgrößen – an, ein eminent wichtiger Posten für die Zukunftssicherung funktionsfähiger Märkte.

Ziel der Argumentation war zunächst, einen Wandel in der Haltung der Geschäftswelt gegenüber den UN herbeizuführen, die die Weltorganisation bislang immer als mißgünstigen Aufpasser angesehen hatte, der die staatliche Kontrolle des Privatsektors propagiert. Statt dessen gilt es die Vereinten Nationen als unverzichtbaren Akteur zu begreifen, der das reibungslose Funktionieren der globalen Märkte gewährleistet und einen entscheidenden Part bei der Lösung der Weltprobleme spielt. Ein solcher Einstellungswandel gilt als wesentlich für die Schaffung von Rückhalt für die UN in den einzelnen Ländern; das Eintreten der Geschäftswelt für die Vereinten Nationen könnte sich in Druck auf die Regierungen umsetzen, ihren Verpflichtungen gegenüber den Vereinten Nationen nachzukommen. Zugleich bietet sich hier eine Grundlage für konkrete Ansätze der Zusammenarbeit auf verschiedenen Ebenen; beispielsweise waren auf der operativen Ebene das Know-how und das Technologieangebot der Privatwirtschaft unverzichtbar für die Durchführung von Projekten.

Unter den Wirtschaftsunternehmen sind die Beweggründe für ein engeres Zusammenrücken mit den Vereinten Nationen außerordentlich vielfältig; gleich mehrere Motivbündel lassen sich ausmachen. Zunächst spielt der menschliche Faktor eine Rolle: Kofi Annan als charismatische Führungspersönlichkeit und global denkender Stratege übt auf zahlreiche Spitzenmanager, die ihn als den Weltbürger par excellence ansehen, große Anziehungskraft aus. Die weltumspannenden Wirtschaftsverbände schließlich zeigen sich ausgesprochen empfänglich für die oben skizzierten Argumentationslinien. Großverbände wie die Internationale Handelskammer (ICC) oder die Internationale Arbeitgeberorganisation haben ein unmittelbares Interesse an zahlreichen Aktivitäten der UN. Einzelunternehmen hingegen tendieren eher zu Alleingängen, da sie das Vorhandensein eines friedlichen und sicheren Umfelds sowie günstiger Rahmenbedingungen schlicht als gegeben ansehen.

Erkennen läßt sich auch, wie sehr die Sektorzugehörigkeit und die Produktpalette der Wirtschaftenden ihre Haltung zu den Vereinten Nationen bestimmen. Im allgemeinen stehen exportorientierte Konzerne und ihre jeweiligen Verbände der Weltorganisation positiv gegenüber. So unterstützen zum Beispiel in Sachen Klimaverhandlungen einige Versicherungsunternehmen die Arbeit des UNEP, da sich erfolgreicher Umweltschutz für sie in Form verringerter Aufwendungen für die Schadensregulierung auszahlen dürfte. Im Niedergang begriffene nationale Industriezweige wie etwa die Textil- oder die Stahlbranche der Industrieländer sind hingegen keine geborenen Partner der Vereinten Nationen.

Ein weiterer Faktor ist das zunehmende Engagement der NGOs bei der Festlegung der globalen Tagesordnung und ihre Rolle in der politischen Gestaltung; die Wirtschaft folgert daraus, daß sie selbst nicht länger abseits der Globalisierungsdebatten verharren darf. Ein Schlüsselereignis in dieser Hinsicht war sicherlich die Vorbereitung und Durchführung der Konferenz der Vereinten Nationen über Umwelt und Entwicklung, die 1992 in Rio de Janeiro stattfand und bei der der wachsende Einfluß der NGOs auf die Arbeit der Weltorganisation klar zutage trat. Die Wirtschaft konnte es sich nicht länger leisten, die Vereinten Nationen zu ignorieren.

Vor diesem Hintergrund traf Kofi Annan mit zahlreichen Vertretern der Privatwirtschaft zusammen. Von besonderer Bedeutung war sein

erstes Treffen mit der Internationalen Handelskammer am 8. Februar 1998. Unter Teilnahme von mehr als 20 Spitzenmanagern aus der ganzen Welt nahm die Runde eine Absichtserklärung seitens des UN-Generalsekretärs und der ICC an, in der die internationale Geschäftswelt und die UN sich in diesen Zeiten der Globalisierung zu ihrem gemeinsamen Interesse an einer offenen, umfassenden und geregelten Weltwirtschaft bekannten und einander versicherten, daß eine engere Zusammenarbeit zwischen ihnen beiderseitigen Nutzen nach sich ziehen würde. Diese Zusammenkunft führte obendrein zu einem neuartigen Partnerschaftsprojekt, das sich in kürzester Zeit zum Vorzeigemodell entwickeln sollte. Mitgliedsverbände der ICC und die UNCTAD initiierten in Zusammenarbeit mit den Regierungen der Gastländer Vorhaben, deren Ziel in der Verbesserung der Investitionsaussichten von afrikanischen Staaten und am wenigsten entwickelten Ländern bestand. Einzelne Unternehmen übernahmen Sponsorenfunktion und stellten ihre Expertise und Länderinformationen zur Verfügung, während die UNCTAD als Mittler gegenüber jeweiliger Regierung auftrat.

Die Wirtschaft lernt die UN zu schätzen

Derartige Treffen haben zweifellos zur Eröffnung eines ersprießlichen Dialogs und zu einer Neubewertung des Nutzens der Weltorganisation seitens der Wirtschaft beigetragen und auch zu spürbarer Unterstützung geführt. Augenfällig wurde diese gewandelte Haltung der Geschäftswelt erstmals in der Vorlage der Internationalen Handelskammer zum Gipfel der sieben wichtigsten westlichen Industriestaaten und Rußlands, der G-8, in Birmingham im vergangenen Jahr. Bezugnehmend auf die Herausforderungen der Globalisierung forderte die ICC weltweit gültige Regelwerke sowie mehr Ressourcen und Autorität für die Vereinten Nationen. Ein ähnlicher Aufruf fand sich ein Jahr später in der Vorlage der ICC zum G-8-Gipfel in Köln.

Die Führungsrolle, die Generalsekretär Annan im Dialog mit der Geschäftswelt eingenommen hatte, strahlte auch auf einzelne UN-Organisationen aus, die nun ihrerseits Absprachen mit der Wirtschaft eingingen. Zahlreiche neue Vorhaben wurden ins Leben gerufen, neue Formen strategischer Partnerschaft entwickelt. Einige Projekte mißlingen, nicht zuletzt auf Grund übersteigerter Erwartungen oder weil die sozusagen kulturellen Unterschiede zwischen den UN und der Wirtschaft sich doch als zu kraß herausstellten. Wieder andere schlugen fehl, da es am Verständnis der gegenseitigen Motive mangelte, da Leitlinien noch fehlten oder der Ansatz nicht hinreichend erklärt oder verstanden worden war.

Trotz solcher Rückschläge ist die Tendenz insgesamt positiv. Bei den Regierungen der UN-Mitgliedstaaten entwickelte sich eine neue Bereitschaft, die Privatwirtschaft bei der Suche nach politischen Lösungsansätzen auf dem Gebiet der Finanzen oder der Investitionen einzubeziehen. Was die Geschäftswelt angeht, so zeigt sie mittlerweile vermehrtes Interesse an der Grundlagenarbeit der Vereinten Nationen bei der Setzung von Normen und Standards und beteiligt sich hier. Ebenfalls neu ist die Bildung strategischer Allianzen hinsichtlich spezifischer Problembereiche, sei es Aids oder Armutsbekämpfung. Dabei stellt die Wirtschaft das Know-how oder die finanzielle Grundausstattung zur Verfügung und kann ihrerseits ihr Ansehen dadurch mehren, daß sie mit einer guten Tat in Verbindung gebracht wird. Eine andere Form strategischer Allianzen umfaßt die Fälle, wo die Umsetzung von Zielen der UN dazu verhilft, daß der Markt expandiert oder die Kosten sinken; Beispiele hierfür finden sich typischerweise im Umweltbereich oder bei der Überwindung zuvor akuter bürgerkriegsartiger Konflikte. Weitere Formen der Zusammenarbeit auf der operativen Ebene lassen sich mit einigen Stichworten – Kombination von Marktzugang, politischer Vermittlung und Imagegewinn einerseits mit Know-how, Technologie, Finanzausstattung oder Beratung andererseits – umschreiben.

Die Entwicklung der noch jungen Beziehungen zwischen der Weltorganisation und der Wirtschaft verlief nicht völlig störungsfrei. So stellen die schon angesprochenen Differenzen zwischen den Unternehmenskulturen und den Arbeitsmethoden auf der praktischen Ebene des Projekts nur allzuoft Hemmnisse dar. Wirtschaftsvertreter beklagen sich häufig darüber, daß die Bearbeitungszeiten seitens der Vereinten Nationen zu lang und die Entscheidungsprozesse zu schwerfällig seien. Darüber hinaus wird bei vielen UN-Organen die Umsetzung von Projekten durch das Fehlen eindeutiger Richtlinien verkompliziert oder verzögert, da selbst weniger bedeutende Fragen erst einmal dem Justitiar vorgelegt werden. Auf konzeptioneller Ebene führt die ständig wechselnde Arbeitsteilung zwischen dem privaten und dem öffentlichen Sektor zu Ambivalenzen und Kontroversen. Themen wie das Verhältnis zwischen staatlicher Entwicklungshilfe und privaten Investitionen müssen erst noch aufgegriffen werden.

DER GLOBALE PAKT

Beim diesjährigen Weltwirtschaftsforum hob Kofi Annan das Verhältnis zur Geschäftswelt auf eine höhere Ebene. Er schlug am 31. Januar in Davos einen Globalen Pakt vor und forderte damit die internationale Geschäftswelt auf, den Vereinten Nationen in ihrem Eintreten für universelle Werte auf dem Gebiet der Menschenrechte, der Arbeitnehmerrechte oder des Umweltschutzes zur Seite zu stehen. Im Gegenzug könne eine derart gestärkte Weltorganisation das Bestehen offener Märkte sichern helfen. Annans Rede vermochte beträchtliche Erwartungen zu wecken und vermittelte zahlreiche Anstöße innerhalb wie außerhalb der UN. Auf Grund der Reaktionen entschied der Generalsekretär, daß sein Büro mit der Ausgestaltung des Paktes befaßt bleiben wird. Es soll die gemeinsamen Anstrengungen der drei am stärksten involvierten UN-Einrichtungen – der ILO, des UNEP und des Amtes der Hohen Kommissarin für Menschenrechte – koordinieren und anspornen.

Das Konzept

Das Hauptziel des Globalen Paktes liegt darin, das Spannungsverhältnis zwischen dem immer stärker der Globalisierung unterliegenden Marktgeschehen einerseits und den sich wandelnden Präferenzen sowie sozio-ökonomischen Bedürfnissen der Gesellschaften andererseits aufzuheben. Auf der Suche nach einem Weg aus diesem Dilemma hat sich die Globalisierungsdebatte bislang meistens auf die Auswirkungen der zunehmend global gewordenen Märkte auf die einzelnen Volkswirtschaften sowie auf die zwischenstaatlichen Beziehungen konzentriert. Der Schwerpunkt dieser Diskussionen lag bislang eher auf der Analyse; nur mit Verzögerung kommt es zu ersten konkreten politischen Reaktionen.

Der Globale Pakt geht von einem anderen Ansatz aus. In dieser Sichtweise ist die öffentliche Aufmerksamkeit und auch das Mißtrauen gegenüber globalen Märkten und ihren augenfälligsten Nutznießern, den transnationalen Unternehmen, in erster Linie eine Reaktion auf die Machtverlagerung von den lokalen Spielfeldern hin zu den globalen Akteuren (und deren Spielregeln). Der eigentliche Kern des Problems ist jedoch nicht die Wirksamkeit der Märkte oder die Legitimität des Welthandelsregimes, sondern das Fehlen ergänzender Maßnahmen und Verantwortlichkeiten im Hinblick auf den Umgang mit den sozialen Belangen; diese Fragen haben ebenfalls weltweites Ausmaß angenommen. Die politischen Bemühungen zum Ausgleich von Marktinteressen und sozialen Bedürfnissen lassen sich daher nicht einfach auf das Effizienzargument gründen. Ebenso wenig kann die Lösung ausschließlich innerhalb der Staaten selbst gefunden werden. Vielmehr geht es darum, daß die immer größer gewordenen Rechte der weltwirtschaftlichen Akteure mit ihrer sozialen Verantwortung und den globalen Steuerungsstrukturen

Neun Gebote

Der vom Generalsekretär vorgeschlagene Globale Pakt mit der Wirtschaft umfaßt neun Grundsätze, die auf der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte von 1948, der (ihrerseits auf den Kopenhagener Weltsozialgipfel von 1995 zurückgehenden) Erklärung der ILO über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit von 1998 und der Erklärung von Rio über Umwelt und Entwicklung von 1992 beruhen:

Menschenrechte

1. Die Wirtschaft sollte den Schutz der international verkündeten Menschenrechte in ihrem Einflußbereich achten und unterstützen sowie sicherstellen, daß sich Unternehmen nicht zu Komplizen von Menschenrechtsverletzungen machen.

Arbeitsbeziehungen

3. Die Wirtschaft sollte die Vereinigungs- und Tariffreiheit wahren.
4. Beseitigung aller Arten von Zwangsarbeit.
5. Tatsächliche Abschaffung der Kinderarbeit.
6. Beseitigung der Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf.

Umwelt

7. Die Wirtschaft sollte umsichtig mit allen ökologischen Herausforderungen umgehen,
8. vermehrt Initiativen zum verantwortlichen Umgang mit der Umwelt ergreifen und
9. die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien ermutigen.

im Bereich Handel und Investitionen ins Lot gebracht werden müssen. Dies muß mit der Verpflichtung verbunden sein, auch auf andere, nicht im engen Sinne wirtschaftliche Fragestellungen wirkungsvoll einzugehen. Das wäre ein erster entschlossener Schritt, um der wirklichen Herausforderung begegnen zu können. Und diese ist, dem globalen Markt eine soziale Orientierung zu geben. Als Hauptnutznießer und Architekt der Liberalisierung sollte die internationale Geschäftswelt ein aufgeklärtes Eigeninteresse daran zeigen und sich nicht scheuen, hier eine Führungsrolle zu übernehmen.

Denn wie auf den nationalen Märkten agieren die Kräfte und Akteure globaler Märkte nicht im luftleeren Raum. Auch diese sind soziale Konstrukte, unterliegen Definitionen und werden von (sich von Zeit zu Zeit wandelnden) Werten geprägt. Auch diese brauchen Regeln, die die wirtschaftlichen Transaktionen erleichtern, und sie benötigen gemeinsame Vorstellungen, die ihr Tun legitimieren. Auf der nationalen Ebene ist derlei eine bare Selbstverständlichkeit, auf der internationalen hingegen ging es in den vergangenen Jahrzehnten vornehmlich erst einmal darum, funktionale Rahmenbedingungen für die Märkte zu schaffen. Beträchtliche Mühe wurde auf die Schaffung von Regeln für das Welthandelssystem verwandt; im Zuge der durchgreifenden Liberalisierung seit Mitte der achtziger Jahre wurden die Rechte der weltwirtschaftlichen Akteure erheblich erweitert, etwa was den Schutz des geistigen Eigentums im grenzüberschreitenden Verkehr (einschließlich des Handels mit Nachahmungen und Fälschungen) angeht. Doch ging diese Einräumung von Rechten an die wirtschaftlichen Akteure nicht mit einem gesteigerten Verantwortungsgefühl oder gar einer gemeinschaftlichen Anstrengung einher, anderen universellen Anliegen – etwa im Umweltschutz, bei den Menschenrechten oder in Sachen Armutsbekämpfung – Rechnung zu tragen. Als auch diese Probleme die globale Dimension erreichten, die gemeinschaftlichen Bemühungen der Staatengemeinschaft aber schwächer ausfielen, andererseits aber die Wirtschaft immer mehr als eine Macht angesehen wurde, die die sozialen und ökologischen Bedingungen der Gesellschaft beeinflusst, trat auch das Ungleichgewicht in den bestehenden Herrschaftsverhältnissen stärker zutage. Für die Vertreter der Zivilgesellschaft wurden anstelle der Staaten zunehmend die transnationalen Unternehmen und das Welthandelssystem zu Adressaten – nicht aus ideologischen Gründen, sondern als Mittel zum Zweck. Globale Märkte allein wegen ihrer unbestreitbaren Effizienz zu rechtfertigen, gestaltet sich mithin zunehmend schwieriger, denn Kern des eigentlichen Problems ist nicht der Markt, sondern dessen fehlende soziale Unterfütterung.

Beschreiben lassen sich Gestalt und Dynamik des Spannungsfeldes von Wirtschaft und Gesellschaft auf der Mikroebene mittels des radikal geänderten Bedeutungsgehalts des Begriffs »soziale Verantwortung der Unternehmen«. Während die Anteilseigner seit jeher versuchten, das Verhalten ihrer Unternehmen zu beeinflussen, lagen die Berührungspunkte von Gesellschaft und Privatwirtschaft noch zu Beginn dieses Jahrzehnts größtenteils auf der lokalen oder staatlichen Ebene. Als dann eine umfassende Liberalisierung zur Ausweitung der Geschäftsverbindungen und zur Entstehung weltweiter Unternehmensnetzwerke führte, verschoben sich oftmals auch die gesellschaftlichen Gewichte; die Wirtschaft erfuhr einen Zuwachs an Verhandlungsmacht. Dies war aber auch bei anderen Gruppen der Zivilgesellschaft der Fall. Erwartungen an die Unternehmen gingen nun über die des überkommenen Sozialvertrags zwischen Gesellschaft und Wirtschaft hinaus. Die NGOs lernten rasch, wie sie sich die modernen Kommunikationstechnologien und die Erregung von Aufsehen wirkungsvoll zunutze machen konnten, um Druck auf einzelne Konzerne auszuüben; ebenso hat die Bereitschaft der Medien, sich mit dem Geschäftsgebaren einzelner Firmen zu befassen, diese verstärkt der Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit ausgesetzt.

Auch die Großkonzerne mußten dazulernen. So erfuhren sie, daß ihre Globalisierungsstrategien, insbesondere die weltweite Verbreitung der Markennamen, neue Chancen, aber auch Angriffsflächen eröffneten. Bald schon ergab sich die Notwendigkeit, das Firmenimage und die eingeführte Markenbezeichnung zu schützen. Dies führte zur Inangriffnahme öffentlich-privater Partnerschaftsprojekte und zum Abschied von herkömmlichen Vorstellungen von Diskretion und Publizität; einige Konzerne begannen die Menschenrechte, den Umweltschutz und die Rechte der Arbeitnehmer in ihre Unternehmensstrategien einzubeziehen. Doch wird die Unternehmenspolitik heute nicht mehr nur von dem Bedürfnis geprägt, das eigene Image zu schützen und die Risiken wie auch Kosten infolge von Rechtsstreitigkeiten, Verbraucherboykott oder einer schlechten Presse zu mindern. Eine der Begleiterscheinungen der Globalisierung ist nämlich, daß ethische Werte und gutes staatsbürgerliches Verhalten mittlerweile als dem Unternehmensertrag eher förderlich angesehen werden. Der Umgang mit der Umwelt, den Rechten der Arbeitnehmer und den Menschenrechten erfordert in zunehmendem Maße eine einheitliche Referenzgrundlage auf der Basis gemeinsamer Werte. Oft drückt sich das bereits im Firmenkodex aus.

Die Debatte über den Welthandel

In den Industrieländern stoßen kommerzielle Interessen und zivilgesellschaftliches Engagement gerade in der Diskussion über das Verhältnis zwischen der Welthandelsordnung und der sozialen Frage, der Umwelt- und Menschenrechtsproblematik zusammen. Infolge der Herabsetzung von Handels- und Investitionsschranken war mehr Transparenz entstanden; damit wurden auch die Rufe nach fairen Ausgangsbedingungen und Mindeststandards immer lauter, um einen Wettbewerb um das niedrigste Regelungsniveau zu verhindern. Daraufhin bildeten sich verschiedenartige Interessenkoalitionen, die Druck auf ihre Regierungen ausübten, um über das Medium Handel die Durchsetzung höherer Standards in anderen Ländern zu erzwingen oder aber die Regeln für den Handel selbst zu ändern.

Die Gegner der Verknüpfung von Fragen des Handels mit anderen Anliegen beklagen, daß das System des Welthandels hierdurch über Gebühr strapaziert werde und an Effizienz einbüße. Die Probleme könnten damit sowieso nicht aus der Welt geschafft werden, da das System nicht zur Lösung der Fragen von Arbeit und Umwelt oder zur Durchsetzung der Menschenrechte ersonnen worden sei. Zudem dränge sich ihnen immer stärker der Verdacht auf, daß das wahre Motiv für die Herstellung einer solchen Verbindung nichts anderes

als ein Protektionismus reinsten Wassers sei. Insbesondere die Entwicklungsländer wehren sich gegen das Postulat weltweiter Standards, da dies ihren komparativen Vorteil zunichte machen würde. Diese Sichtweise der Regierungen der armen Länder kommt mittlerweile der Position der transnationalen Unternehmen sowie der im Ausland tätigen Konzerne jeder Größe ziemlich nahe; diese Gemeinsamkeit hat ihren politischen Ausdruck aber noch nicht gefunden. Umstritten ist nach wie vor, inwieweit die Thematik in die multilateralen Handelsverhandlungen, die unter dem Schirm der WTO stattfinden, Eingang finden soll. Dabei stellen die gegenwärtig gegen den Welthandel gerichteten Kräfte ein Konglomerat sehr heterogener Gruppen mit ganz unterschiedlichen Motiven dar. Das Spektrum reicht von einer kleinen ideologisch motivierten Minderheit über Graswurzelbewegungen nahezu jeder Couleur oder Ein-Punkt-Initiativen bis zu Gewerkschaften, die ein Überwiegen der negativen Effekte der Globalisierung befürchten, und starken nationalen oder regionalen Wirtschaftsinteressen, die staatlichen Schutz begehren und sich der globalen Integration widersetzen. All diese Gruppierungen verfolgen höchst unterschiedliche, einander widersprechende Ziele. Dies betrifft insbesondere das Lager der Protektionisten auf der einen und das der Kämpfer für Umwelt, Entwicklung und Menschenrechte auf der anderen Seite.

Durchaus bemerkenswert ist dabei, daß anders als in den Konflikten zwischen Markt und Gesellschaft der sechziger oder siebziger Jahre die Ideologie keine Rolle mehr spielt. So agieren heute die meisten NGOs innerhalb des Weltmarktes, sind sogar angewiesen auf sein reibungsloses Funktionieren. Ihre Parteinahme gegen transnationale Unternehmen und die Handelsliberalisierung ist nicht in deren institutioneller Legitimität oder funktionalen Effizienz begründet; sie opponieren vielmehr, weil sie sich davon versprechen, auf diese Weise ihren Interessen Schlagkraft zu verleihen, selbst wenn im konkreten Fall gar kein kausaler Zusammenhang vorliegt. Solche taktischen Verhaltensweisen erschweren die rationale Diskussion der Punkte, um die es eigentlich geht. Die Debatte ist auch dadurch belastet, daß aus Sicht engagierter zivilgesellschaftlicher Gruppen einige neuere Erfahrungen mit den Vereinten Nationen durchaus nicht durchgängig positiv waren. Die hohen Erwartungen, die sich anlässlich der Serie von Weltkonferenzen der letzten Jahre aufgebaut hatten, wurden nicht erfüllt. Dies drückt sich aus in einer immer breiter werdenden Kluft zwischen den hochgesteckten Zielen und umfassenden Abreden der UN-Konferenzen und dem tatsächlichen Grad an Bereitschaft seitens der Verantwortlichen, die eingegangenen Verpflichtungen auch umzusetzen.

Diese Adressaten sind freilich die nationalen Regierungen. Aus dem Blickwinkel der Wirtschaft haben dieselben ebenfalls Defizite aufzuweisen. Schließlich ist für die globalen Akteure des Wirtschaftslebens immer deutlicher geworden, daß globale Märkte auch globale Regelungsstrukturen erfordern. Sie haben erkannt, daß die Vereinten Nationen hier nicht nur als normen- und standardsetzende Institution ins Spiel kommen, sondern auch deshalb, weil sie sich der immer stärker auf die globale Ebene ausweitenden Probleme annehmen.

Weltbürgertum und Wertorientierung

Vor diesem Hintergrund stellt der Globale Pakt den Versuch dar, das Konzept der sozialen Verantwortung der Unternehmen mit der Dynamik der Diskussion um den Welthandel und seine Regeln in Verbindung zu bringen. Ziel des Paktes ist die Mobilisierung kollektiver wie auch individueller Führungskraft, die mittels realistischer Schritte die Grundlage für eine Erneuerung des Bekenntnisses zu offenen Märkten zu schaffen vermag und zugleich ein effizienteres Eingehen auf die sich in den Gesellschaften herausbildenden Präferenzen sicherstellen kann. Die Unternehmen und ihr Führungspersonal wie auch die Vertreter der Wirtschaftsverbände sind gefordert, das glo-

Dili und Priština

Mit Schulduweisungen an die Adresse der UN sind die Regierungen ihrer 188 Mitgliedstaaten fast so schnell bei der Hand wie die Medien. So titelte die ›Frankfurter Allgemeine Zeitung‹ am 29. September zu Einsätzen der Vereinten Nationen bei bewaffneten Konflikten »Aus Fehlern nichts gelernt« und zog eine »trübe Bilanz« einiger UN-Missionen in Afrika. Ähnliche Vorwürfe werden angesichts der Katastrophe in Osttimor erhoben. Sind sie vielleicht diesmal eher berechtigt als sonst, zumal der Sicherheitsrat mit anklagendem Finger auf das UN-Sekretariat weist?

Freilich tut er dies, um von eigenem Versagen abzulenken. Die Menschen im 1976 von Indonesien annektierten Osttimor hatten große Hoffnungen in das zwischen der ehemaligen Kolonialmacht Portugal und Indonesien geschlossene Abkommen vom 5. Mai 1999 gesetzt; am gleichen Tag noch hatten sich beide Vertragsparteien mit dem UN-Generalsekretär über die Modalitäten der vorgesehenen Volksabstimmung geeinigt.

In der Folge berichtete der Generalsekretär dem Sicherheitsrat über die zunehmend kritischer werdende Lage. Der Sicherheitsrat hatte schon am 11. Juni mit seiner Resolution 1246 – die Kosovo-Resolution trägt die Nummer 1244 – ein Mandat für die ›Mission der Vereinten Nationen in Osttimor‹ (UNAMET) erteilt. Allerdings mit einem unzureichenden Kräfteansatz und einer zeitlichen Begrenzung auf das geplante Datum des Referendums, die man nur als randgenähert bezeichnen kann. Wie unrealistisch dieser Ansatz des Sicherheitsrats war, geht schon daraus hervor, daß nicht nur das Datum der Volksabstimmung mehrfach verschoben werden mußte, sondern auch der Zeitrahmen für die UNAMET mehrmals nachzubessern war. Der Rat führte ein Beispiel für besonders schlechtes Mikromanagement vor.

Aber auch der Lagebeurteilung durch das Sekretariat lag letztlich kein klares Bild zugrunde, was den Willen der Bevölkerung einerseits wie die Gewaltbereitschaft indonesischer Banden andererseits angeht. Doch nach dem ruhigen und klaren Votum der Menschen des Territoriums für die Unabhängigkeit und der darauffolgenden Orgie der Rache kam der Sicherheitsrat nicht umhin, dem Bürgerwillen in Osttimor Rechnung zu tragen. Schließlich hatte er mit dem Mandat für die Vereinten Nationen im Kosovo derart hohe Maßstäbe in Sachen Menschenrechte gesetzt, daß er sie selbst nun schwerlich übersehen konnte.

Die Bereitschaft Australiens, eine Koalition der zum Handeln Entschlossenen zu führen und sich an die Spitze einer multinationalen Interventionstruppe, der INTERFET, zu stellen, erlöste den eher zögernden Sicherheitsrat aus einer Kalamität. Diese lag nicht zuletzt darin, daß die USA auch in diesem Falle darauf bestanden, daß die Truppe von den Truppenstellern selbst und anderen Gutwilligen zu finanzieren sei statt aus dem (von allen UN-Mitgliedern durch Pflichtumlagen gespeisten) UN-Sonderkonto für friedenserhaltende Maßnahmen.

Der INTERFET wird eine originäre UN-Friedensmission in Gestalt der ›Übergangsverwaltung der Vereinten Nationen in Osttimor‹ (UNTAET) folgen. Maßstab für diese wird sicher die erfolgreiche Mission UNTAES in Ostslawonien von 1996 bis 1998 und der Einsatz der UNMIK im Kosovo sein; schließlich kann und darf die Weltorganisation nicht in verschiedenen Weltgegenden mit unterschiedlichem Maß messen.

So ist wohl auch die Bereitschaft Deutschlands zu erklären, sich in diesem so weit vom euro-atlantischen Interessen- und Verantwortungsbereich deutscher Sicherheitspolitik entfernten Krisengebiet zu engagieren. Daß es sich dabei eher um eine wert- als interessenorientierte Entscheidung handelt, läßt für die Zukunft der Menschenrechte in aller Welt hoffen. Zugleich springt Deutschland mit dem Einsatz deutscher Soldaten in so großer Entfernung vom Heimatland über seinen kontinentaleuropäischen Schatten. Die Bundesregierung gibt damit ein Beispiel für die Unteilbarkeit der Verantwortung für die Verrechtlichung der internationalen Beziehungen.

bale bürgerschaftliche Engagement der Wirtschaft zu demonstrieren, indem sie die neun Grundsätze des Globalen Paktes als ihre Leitlinien betrachten und sich für eine Stärkung der Organisationen der Vereinten Nationen insbesondere in den Bereichen Umwelt, Arbeit und Menschenrechte einsetzen.

Obschon anerkannt wird, daß die Hauptverantwortung für die Verwirklichung universeller Werte auch weiterhin bei den Regierungen liegt, ist dieser Ansatz des Globalen Paktes, wonach auch die Konzerne konkret gefordert sind, diese Werte in ihrem unmittelbaren Einflußbereich umzusetzen, völlig neu. Die Themenfelder und Grundsätze des Paktes wurden wegen ihrer gleichermaßen hohen Bedeutung für die Unternehmenseite wie auch für die globale Regelsetzung ausgewählt; zugleich sind sie in festen internationalen Verpflichtungen verankert, bei denen die Kernaufgabe der Vereinten Nationen – das Eintreten für gemeinsame Werte – voll zum Tragen kommt.

Der Globale Pakt ist nicht als Kodex entworfen worden. Er soll vielmehr als Bezugsrahmen dienen, anhand dessen die am besten geeigneten Verfahren eingesetzt und Übereinstimmungen auf der Grundlage universell gültiger Werte erzielt werden sollen. Auf der Ebene der globalen Normsetzung jedoch soll erreicht werden, daß mit Hilfe einer an Autorität wie auch an Ressourcen beträchtlich gestärkten UN eben die Gestaltungslücke geschlossen wird, die bislang eine nicht unerhebliche Quelle von Spannungen gewesen war, ja sogar genug Potential zur Unterminierung des Multilateralismus besessen hatte. Eine Weltorganisation, die die Fragen von Umwelt, Arbeit und Menschenrechten wirksam anzugehen vermag, würde dazu beitragen, daß die Handelsliberalisierung festen Grund findet. Dies wiederum würde den Brückenschlag zwischen der WTO und den einschlägigen UN-Einrichtungen ermöglichen; denn eine Brücke, die auf nur einem Pfeiler ruht, hat nun einmal nicht die nötige Tragfestigkeit. Das Welthandelssystem würde kollabieren, hätte es die ganze Last zu tragen.

Bereits jetzt gibt es ermutigende Signale dafür, daß die Geschäftswelt die Herausforderung annimmt. Anlässlich eines Treffens zwischen dem UN-Generalsekretär und der Internationalen Handelskammer am 5. Juli dieses Jahres in Genf wurde eine gemeinsame Stellungnahme verabschiedet, in der seitens der Wirtschaftsführer die Stärkung der Vereinten Nationen als die vernünftigste Methode zur Sicherung des Welthandels bezeichnet wurde. Sie erklärten zudem ihre Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit der Weltorganisation, um so den Globalen Pakt Realität werden zu lassen.

Ob diese Absichtserklärungen greifen, muß die Zukunft zeigen. Auf der Seite der Geschäftswelt wird dies in hohem Maße von der Fähig-

keit der internationalen Wirtschaftsvereinigungen abhängen, genügend Unterstützung für eine Ausrichtung der internationalen Steuerungsmechanismen an den Zielen zugunsten von Umwelt, Entwicklung, Menschenrechten und Arbeit zu mobilisieren. Nur Großverbände der Wirtschaft können das Ausscheren einzelner Unternehmen vermeiden, und zwar indem sie ihre Führungskapazität auch einsetzen. Auf der Konzernebene ist die entscheidende Frage, ob verantwortungsbewußte Führungskräfte mit gemeinsamer Vision eine kritische Masse bilden können, die stark genug ist, die soziale Orientierung in der Firma und schließlich in der gesamten Branche durchzusetzen.

Drei Fragen sind noch ungeklärt. Die erste betrifft das Wechselspiel von Konfrontation und Konsens. Sicherlich ist der Konflikt die Triebkraft für die spätere Einigung, doch ein Zuviel würde nur zum Abbruch jeglicher rationaler Konsenssuche führen und somit die Gefahr möglicher Rückschläge erhöhen.

Die zweite offene Frage ist, ob transnationale Unternehmen auf die Herausforderungen verschiedenster Art auch weiterhin ad hoc reagieren oder ob sie auf ein universelles Werteverständnis hinarbeiten werden. Die Unzahl an freiwilligen Initiativen und Kodizes, die – wie etwa verschiedene Formen der Zertifizierung umweltfreundlicher Produkte – in den letzten Jahren auf unterschiedlichen Ebenen entwickelt worden sind, zeitigte mancherlei Nachteile. Zu nennen wären die Beliebigkeit der inhaltlichen Ausgestaltung der Kodizes infolge uneinheitlicher Definitionen, der Mangel an Transparenz und auch an Beteiligung der eigentlichen Nutznießer sowie die fehlende Objektivität und Rechenschaftspflicht der Aussteller von vermeintlichen Gütesiegeln. In dem Maße, in dem diese Mängel von Ad-hoc-Regelungen sowie ihre unverhältnismäßig hohen Kosten den Unternehmen bewußt werden, könnte auch der Druck zur Schaffung objektiver, stabiler und global ausgerichteter Verfahren auf diesem Gebiet wachsen.

Die dritte ungeklärte Frage schließlich betrifft die Regierungen. Schon beginnt die Rolle der Wirtschaft in dem immer stärker globalisierten Umfeld auch die politischen Diskussionen zu beherrschen. Entscheidend für die Durchsetzungskraft des Globalen Paktes wird die Fähigkeit der Regierungen sein, hier einen Konsens zu finden, der die Empfindlichkeiten und Bedürfnisse der Entwicklungsländer berücksichtigt. Zugleich muß er die Balance zwischen den kollektiven Bedürfnissen und den Einzelinteressen der Unternehmen einerseits und den häufig emotional gesteuerten Positionen anderer nicht-staatlicher Akteure andererseits zu halten vermögen. Die Aufgabe ist schwierig, aber es lohnt sich, sie anzugehen – im Interesse der Wirtschaft wie der Wirtschaftsbürger.



Im Westjordanland und im Gazastreifen stehen neuerrichtete Gebäude leer, weil den Einwohnern der Palästinensischen Gebiete die Möglichkeiten fehlen, Hypothekenverträge zu bezahlbaren Konditionen abzuschließen. Abhilfe schaffen soll die Palästinensische Hypotheken- und Immobiliengesellschaft (PMHC), die von der IFC unterstützt wird. Die Eigentümerstruktur der PMHC ist gemischt öffentlich-privat; beteiligt ist auch die in Köln ansässige Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG).