

Alen Bosankic

**Transnationale Unternehmen  
als Friedensstifter:  
Eine Analyse zur  
*Corporate Security Responsibility***



Alen Bosankic

**TRANSNATIONALE UNTERNEHMEN  
ALS FRIEDENSSTIFTER:  
EINE ANALYSE ZUR  
*COPORATE SECURITY RESPONSIBILITY***

*ibidem*-Verlag  
Stuttgart

## **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

## **Bibliographic information published by the Deutsche Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek lists this publication in the Deutsche Nationalbibliografie; detailed bibliographic data are available in the Internet at <http://dnb.d-nb.de>.

Coverabbildung: © Katharina Wieland / pixelio.de

∞

Gedruckt auf alterungsbeständigem, säurefreiem Papier  
Printed on acid-free paper

ISBN-13: 978-3-8382-0650-9

© *ibidem*-Verlag  
Stuttgart 2014

Alle Rechte vorbehalten

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und elektronische Speicherformen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any person who does any unauthorized act in relation to this publication may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

Printed in Germany

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	iii
Anmerkung zur Ausgabe als Buch .....	v
Abkürzungsverzeichnis .....	viii
Abbildungsverzeichnis .....	x
1 Einleitung .....	1
1.1 Thema .....	1
1.2 Fragestellung .....	6
1.3 Die Wahrnehmung von privatwirtschaftlichen Akteuren in den Internationalen Beziehungen (IB): von den <i>bad guys</i> zu den <i>good guys</i> .....	7
1.4 Friedensförderung durch TNCs bzw. „A Public Role for the Private Sector“ .....	9
1.5 Forschungsintention und Ziel der Arbeit .....	17
1.6 Aufbau der Arbeit und Gang der Untersuchung .....	19
2 Theoretischer Rahmen .....	21
2.1 Konzeptspezifikation: Der Beitrag zu Sicherheit und Frieden – zwischen Eigennutz und Gemeinwohl .....	21
2.2 Konzept: Die Corporate Security Responsibility (CSecR) .....	27
2.3 Bisherige Ansätze zur Deutung und Erklärung der CSecR .....	31
2.3.1 Akteurscharakteristika .....	32
2.3.2 Produkt(ions)charakteristika .....	33
2.3.3 Geschäftsumgebungscharakteristika .....	35
2.3.4 Konfliktcharakteristika .....	37
2.4 Hypothesenentwicklung zur CSecR .....	39
2.5 Untersuchungsanlage .....	41
3 Untersuchungsdesign und Methodik .....	43
3.1 Untersuchungsmethodik .....	44
3.1.1 Selektion der Untersuchungsform .....	44
3.1.2 Selektion der Auswertungsmethode (Analysestrategie) .....	60
3.2 Operationalisierung .....	89
3.2.1 Gegenstand und Zeitraum der Untersuchung .....	89

3.2.2	Operationalisierung, Datenquellen und Datenerhebung zur Untersuchung.....	92
3.2.3	Zusammenfassung der Operationalisierung; Verfahrensweise .....	117
3.3	Auswahl der Fälle.....	119
4	Empirie .....	125
4.1	Aufbereitung der Daten(matrix) .....	126
4.2	Minimierungskalkulationen .....	135
4.2.1	Minimierungskalkulation I: <i>Outcome 2</i> inklusive aller UV ...	139
4.2.2	Minimierungskalkulation II: <i>Outcome 1</i> inklusive aller UV...	154
4.2.3	Minimierungskalkulation III: <i>Outcome 0</i> inklusive aller UV .	159
4.2.4	Zusätzliche Minimierungskalkulation (dichotom): <i>Outcome 1</i> inklusive aller UV .....	165
4.3	Empirische Befunde; Prüfung der Hypothesen.....	169
4.3.1	Akteurscharakteristika.....	177
4.3.2	Produkt(ions)charakteristika .....	179
4.3.3	Geschäftsumgebungscharakteristika.....	180
4.3.4	Konfliktcharakteristika .....	182
5	Fazit .....	185
	Bibliographie .....	193
	Annex I .....	241
	Annex II .....	242
	Annex III .....	243
	Annex IV .....	249

## Vorwort

Transnationale Unternehmen sind aus unserem globalisierten Alltag nicht mehr wegzudenken. Beeindruckt von ihrer Größe, ihrer gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Wirkung und gleichzeitig, als Student der Internationalen Beziehungen, an den neuen Formen des Regierens etwa unter Einbezug solcher privater Akteure, mit und jenseits des Staates, interessiert, habe ich 2012 den Entschluss gefasst, mich empirisch eingehender mit diesen Themen in meiner Abschlussarbeit zu befassen.

Da ich innerhalb der wissenschaftlichen Debatte, (un)glücklicherweise, nicht der einzige mit diesem Interesse war und es im Rahmen der Qualifikationsarbeit galt, eine wenn auch nur kleine Forschungslücke zu identifizieren, durchforstete ich den politikwissenschaftlichen Diskurs nach einem vermeintlichen Mehrwert, den meine Abschlussarbeit liefern sollte.

Das Resultat war die Identifikation eines neuartigen Konzeptes in den Internationalen Beziehungen bzw. der Friedens- und Konfliktforschung, nämlich die Corporate Security Responsibility – *CSecR*, zu welcher es bislang nur eine umfassende empirische Studie gab. Daraus ergab sich sodann der Mehrwert meiner Arbeit: einerseits eine weitere empirische Studie mit alternativen Fällen zu diesem Konzept und somit dessen Plausibilitätsprüfung, andererseits, und hierin liegt der innovative Moment im Besonderen, eine alternative empirisch-methodische Herangehensweise.

Mit diesem identifizierten Mehrwert machte ich mich an die Erstellung meiner Abschlussarbeit, die jegliche vorab angestellten arbeits- und zeitökonomischen Überlegungen über Bord warf. Nicht zuletzt dadurch war sie sowohl eine große Herausforderung als auch persönlich bereichernde Erfahrung. Den zahlreichen Menschen, die mich in vielfältiger Art und Weise dabei unterstützt haben sowie den Weggefährten, die mich während dieser Zeit begleitet und mir Rückhalt gegeben haben, möchte ich an dieser Stelle ganz herzlich danken.

Mein Dank gilt zunächst meiner Betreuerin und Erstgutachterin, Frau Professor Dr. Tanja Brühl, für ihr Engagement und ihre fachliche Unterstützung. Durch ihre jederzeitige Diskussionsbereitschaft hat sie entscheidend zum

Gelingen meiner Arbeit beigetragen. Mein besonderer Dank gilt meiner Familie und meinen Freunden, die mich in all meinen Entscheidungen unterstützt, immer wieder ermutigt und mit zahlreichen Tipps einen wesentlichen Teil zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben. Ohne sie wäre diese Arbeit nicht zustande gekommen und hätte sicherlich nicht die Preisauszeichnung als beste Abschlussarbeit des Wintersemesters 2012 / 2013 erhalten.

Diese Auszeichnung, welche durch eine Jury von fünf Professoren unterschiedlicher Fachrichtungen vergeben wurde, ist m.E. zumindest ein kleiner Indikator für eine gelungene Arbeit, sodass ich mich dazu entschlossen habe, das darin enthalten Wissen in einem Verlag zu publizieren und weiter zu verbreiten. Das Resultat halten Sie nun in Ihren Händen.

Vorliegendes Werk richtet sich nicht nur an StudentInnen der Internationalen Beziehungen oder gar Sozial- / PolitikwissenschaftlerInnen, sondern vor allem an Interessierte und PraktikerInnen, da Vorkenntnisse über die jeweiligen politikwissenschaftlichen Konzepte oder Methoden nicht vorausgesetzt werden. In diesem Sinne hoffe ich auf rege Verbreitung und wünsche, neben der notwendigen Ausdauer, zahlreiche freudige „Aha“-Erlebnisse.

Alen Bosankic

Frankfurt am Main, April 2014

## Anmerkung zur Ausgabe als Buch

Den Gütekriterien wissenschaftlicher Praxis entsprechend, werden selbstverständlich auch alle in vorliegender Arbeit verwendeten Primär- und Sekundärdaten der empirischen Analyse belegt. Dafür wurde zunächst die Darstellung im sog. Annex der Arbeit beabsichtigt, die jedoch aufgrund des wider Erwarten großen Umfangs sowie der Komplexität des zur Analyse verwendeten Datensatzes aus arbeitsökonomischen Gründen verworfen werden musste.<sup>1</sup> Dies vorausgeschickt, finden sich im Anhang an das Literaturverzeichnis lediglich diejenigen Daten in gedruckter Form, die für das unmittelbare Verständnis der Arbeit unabdingbar sind. Alle weiteren Daten(sätze) können vollständig im Internet unter der eigens dafür eingerichteten Seiten heruntergeladen werden:

<http://csecr.bplaced.net/>

Zur Unterscheidung der jeweiligen Annex-Variante wird im Fließtext die gedruckte Form mit römischer Nummerierung (Annex III: im Anhang) und die internetbasierte Form mit arabischer Nummerierung (Annex 3: im Internet) angegeben.

Last but not least: Niemand ist perfekt und so kann auch der Autor nicht ausschließen, dass sich auf den über 250 Seiten der ein oder andere Fehler eingeschlichen hat oder etwas außer Acht gelassen wurde. Ob Sie das „Haar in der Suppe“ gefunden haben sollten oder eine sachlich fundierte Kritik äußern wollen, über jegliches *Feedback* freue ich mich unter: [csecr@freenet.de](mailto:csecr@freenet.de).

---

<sup>1</sup> Der zugrundeliegende Datensatz forderte die zeitgemäße und durchaus leistungsstarke EDV bereits während der Analyse erheblich heraus, was sich hauptsächlich in langen Wartezeiten bei den Kalkulationen, der Ausgabe der Lösungen und dem Laden der sog. „Tosmana Reports“ niederschlug. Zumindest Letzteres wird sicherlich jede Leserin und jeder Leser bei Verwendung der von der Internetseite herunterladbaren Inhalte selbst erfahren. Dazu sowie zu eigenen Kontrollberechnungen mit vorliegendem Datensatz wird explizit eingeladen!

<b>Ordner</b>	<b>Dokument</b>	<b>Inhalt</b>
Analyse	-	(Roh)Daten der Tosmana-Analyse und -Berechnungen
Annex	Annex 1	UNCTAD: TOP 100 non-financial TNCs
	Annex 2	TOP 100 non-financial TNCs (sortiert nach Branche)
	Annex 3	Operationsländer aus Annex 2
	Annex 4	Alle UCDP Konflikte von 2001-2011
	Annex 5	Beendete UCDP Konflikte in 2001-2011
	Annex 6	Aktive UCPD Konflikte von 2001-2011
	Annex 7	Intensitätsbetrachtung der aktiven UCPD Konflikte 2001-2011
	Annex 8	Durch Friedensvertrag beendete UCPD Konflikte 2001-2011
	Annex 9	Operationsländer der Unternehmen ( <i>Post-Konflikt-Phase</i> )
	Annex 10	Operationsländer der Unternehmen ( <i>Pre-Konflikt-Phase</i> )
	Annex 11	Operationsländer der Unternehmen ( <i>In-Konflikt-Phase</i> )
	Annex 12	Fallauswahl: Zahl der Länder in jeweiligen Konfliktphasen
	Annex 13	Allgemeine Variablenkodierung für mvQCA-Analyse
	Annex 14	Aufbereitetes Ergebnis Minimierungskalkulation 1
	Annex 15	Tosmana-Report: Minimierungskalkulation 1 ohne R
	Annex 16	Tosmana-Report: Minimierungskalkulation 1 mit R
	Annex 17	Tosmana-Report: Minimierungskalkulation 2 ohne R
	Annex 18	Tosmana-Report: Minimierungskalkulation 2 mit R
	Annex 19	Tosmana-Report: Minimierungskalkulation 3 ohne R
	Annex 20	Tosmana-Report: Minimierungskalkulation 3 mit R
	Annex 21	Tosmana-Report: Zusätzliche Minimierungskalkulation Wert 1
	Annex 22	Tosmana-Report: Zusätzliche Minimierungskalkulation Wert 0
	Annex 23	Aufbereitetes Ergebnis: Zusätzliche Minimierungskalkulation Wert 1
	Annex 24	Aufbereitetes Ergebnis: Zusätzliche Minimierungskalkulation Wert 0
	Annex 25	Wahrheitstafel CSecR dichotom
	Annex 26	Failed State Index Data 2011
	Annex 27	Anzahl der Teilnehmer (auf dem Markt / HHI)
	Annex 28	Indikator: Konfliktgegenstand (Weltbank-Datenbank)
Format	-	(Roh)Daten der Aufbereitungen für den Fließtext
TNC	-	Rohdaten der TNC-Erhebung (CSecR)

„The United Nations once dealt with Governments. By now we know that peace and prosperity cannot be achieved without partnerships involving Governments, international organizations, the business community and civil society. In today's world, we depend on each other.”

Kofi Annan, 31.12.1998

## Abkürzungsverzeichnis

AV	Abhängige Variable
ABB	TNC: Asea Brown Boveri
BASF	TNC: (ehemals) Badische Anilin- und Soda-Fabrik
Bspw.	Beispielsweise
CC	Corporate Citizenship
CSecR	Corporate Security Responsibility
CSR	Corporate Social Responsibility
D.h.	Das heißt
EADS	TNC: European Aeronautic Defence and Space Company
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
G8	Gruppe der Acht (größten Industrienationen)
GC	Global Compact
GDF	Global Development Finance
GE	TNC: General Electric
GRI	Global Reporting Initiative
GSI	Geographical Spread Index
H	Hypothese
HHI	Herfindahl-Hirschmann-Index
IB	Internationale Beziehungen
ID	Identification Number
IGO	Intergovernmental Organization
ILO	International Labour Organization
INUS	Insufficient Necessary Unnecessary Sufficient
(mv)QCA	Multi Value Qualitative Comparative Analysis
NGO	Non-Governmental Organization
NN	Normalnull
O.Ä.	Oder Ähnliche(n / m / r / s)
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OSIWA	Open Society for West Africa
PMC	Private Military Companies / Private Military Contractors
PPP	Public Private Partnership
PRIO	Peace Research Institute Oslo
QCA	Qualitative Comparative Analysis
Sog.	Sogenannte(n / m / r / s)
TNC	Transnational Corporation

U.a.	Unter anderem
UCDP	Uppsala Conflict Data Program
UF	Unterfrage
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UV	Unabhängige Variable
WANGO	World Association of Non-Governmental Organizations
WDI	World Development Indicators
WPP	TNC: (ehemals) Wire and Plastic Products plc

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Übersicht wissenschaftlicher Methoden nach Lijphart .....	51
Abbildung 2: Beispiele der Vergleichslogik nach John Stuart Mill.....	55
Abbildung 3: Übersicht verschiedener „komparativer“ Methoden .....	57
Abbildung 4: Leiter der Abstraktion nach Sartori .....	58
Abbildung 5: Dichotome Kodierung und Erfassung als Wahrheitstafel .....	68
Abbildung 6: Dichotome Kodierung eines Alltagsbeispiels .....	68
Abbildung 7: „Matrix zur Bestimmung der Optimalen Hülle“ .....	74
Abbildung 8: Dichotome Kodierung und Erfassung als Wahrheitstafel .....	76
Abbildung 9: Für eine simple Dichotomisierung ungeeignete Datenverteilung .....	82
Abbildung 10: Kodierung einer mehrwertigen Bedingung als mehrere dichotome QCA-Bedingungen.....	84
Abbildung 11: Beispiel einer mehrwertigen Skala zur Klassifizierung der Bedingung „Note“ .....	88
Abbildung 12: Übersicht der Analysevariablen (Bedingungen) .....	93
Abbildung 13: Ausprägung der AV .....	95
Abbildung 14: Operationalisierte Variablen.....	118
Abbildung 15: Fallauswahl und Umfang der Stichprobe.....	124
Abbildung 16: Erhobene Messwerte der Untersuchung .....	127
Abbildung 17: Schwellenwerte für Variable SZE .....	130
Abbildung 18: Schwellenwerte für Variable BREQ.....	131
Abbildung 19: Schwellenwerte für Variable FAILSTA.....	132
Abbildung 20: Schwellenwerte für Variable NGO.....	133
Abbildung 21: Schwellenwerte für Variable COMPT .....	134
Abbildung 22: Datenmatrix mit mvQCA-kompatiblen Werten.....	135
Abbildung 23: Wahrheitstafel .....	141
Abbildung 24: Lösung von „Minimizing Value 2 including: R“ .....	142
Abbildung 25: Aufbereitung der Lösung von „Minimizing Value 2 including: R“ .....	152
Abbildung 26: Aufbereitung der Lösung von „Minimizing Value 1 including: R“ .....	156
Abbildung 27: Aufbereitung der Lösung von „Minimizing Value 0 including: R“ .....	162
Abbildung 28: Aufbereitung der dichotomen Lösung von „Minimizing Value 0 including: R“ .....	167

# 1 Einleitung

## 1.1 Thema

Seit dem Ende des Ost-West-Konflikts bestimmt das Phänomen „Globalisierung“ unbestritten das Weltgeschehen. Einerseits profitiert die Weltbevölkerung dabei von bisher nicht gekannten Entwicklungschancen und rapidem Fortschritt, andererseits sieht sie sich Veränderungen gegenüber, die eine große Herausforderung für effizientes und effektives Regieren in der Welt darstellen und der Regulierung bedürfen.

Diese bisher nicht gekannten Entwicklungschancen sind, unter anderem, der Liberalisierung der Märkte sowie der Öffnung nationaler Ökonomien geschuldet, die zunehmend auch Transnationale Unternehmen (TNCs) hervorgerufen haben.<sup>2</sup> Letztere stellen *per se* zwar kein neues Phänomen unserer Zeit dar, allerdings hat ihre Präsenz und Bedeutung im Zuge des Globalisierungsprozesses stark zugenommen.<sup>3</sup> Laut der „United Nations Conference on Trade and Development“ (UNCTAD) gab es 2010 insgesamt 103.788 TNCs mit 882.114 ausländischen Unternehmensteilen bzw. –einheiten, die mehr als 70 Millionen Menschen beschäftigten und gemeinsam rund 16 Billionen Dollar Umsatz erwirtschafteten, was rund 25 % des Weltsozialprodukts in 2010 glich.<sup>4</sup> So positiv es zunächst klingen mag, dass TNCs im Lichte dessen ihre Profite über nationalstaatliche Grenzen hinweg maximieren, so ist diese Entwicklung gleichzeitig zu problematisieren.

---

<sup>2</sup> Vgl. Chandler und Mazlish 2005; May 2006. Transnationalen Unternehmen sind unterschiedlich definiert. Welche Definition in vorliegender Arbeit Verwendung findet, wird im Weiteren noch deutlich dargelegt. Zunächst sei jedoch darauf hingewiesen, dass der Begriff fortan mit der angelsächsischen Abkürzung für Transnationale Unternehmen („Transnational Corporations“ (TNCs)) notiert wird, da diese sowohl in der internationalen als auch deutschen Fachliteratur geläufiger ist.

<sup>3</sup> Vgl. Dörrenbächer und Plehwe 2000. Transnationale Unternehmen sind kein modernes Phänomen oder etwa ein „Globalisierungsprodukt“. Die ersten Formen solcher Unternehmen wurden bereits Ende des 18. Jahrhunderts gegründet und für die expansive Politik der Kolonialmächte instrumentalisiert (in diesem Sinne seien auch die Hanse, die Fugger, die Welser und die Medici genannt). Ein guter geschichtlicher Überblick ist zu finden bei Chandler und Mazlish 2005.

<sup>4</sup> Vgl. Annex table 34: Number of parent corporations and foreign affiliates, by region and economy, latest available year, 28/07/11 in United Nations Conference on Trade and Development 2010c.

Fragt man etwa danach, wie und wo die Güter produziert werden, die nahezu überall auf der Welt gekauft werden können, unter welchen Arbeitsbedingungen die Mitarbeiter beschäftigt werden, die diese Produkte fertigen bzw. woher und zu welchen Konditionen die entsprechenden Rohstoffe bezogen werden, offenbart sich die andere Seite der Medaille „Globalisierung“. Nämlich jene, die Externalitäten bzw. negative Effekte und soziale Kosten schafft und die die internationale Politik vor immense Herausforderungen stellt.

Vor diesem Hintergrund sind TNCs längst integraler Bestandteil der politikwissenschaftlichen Forschungsagenda im Allgemeinen und der *Global Governance*-Debatte im Besonderen, innerhalb welcher vornehmlich der negative Charakter des Geschäftsgebarens von TNCs sowie deren rasche und effektiven Regulierung thematisiert wurden.

In diesem Sinne und Dank einer zunehmend kritischen Zivilbevölkerung, die vermehrt nach der Verantwortung wirtschaftlicher Tätigkeit fragte, haben sich Unternehmen, insbesondere TNCs, seit rund zwei Dekaden zur Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung unter dem *Label* der *Corporate Social Responsibility (CSR)* entschieden.<sup>5</sup> Aus dieser Wendung zum verantwortungsvollen Wirtschaften ergaben sich neue Steuerungsmechanismen für die Politik, etwa in Form von *Public Private Partnerships (PPP)*, Netzwerk- und *Multi-Stakeholder*-Ansätzen, die sich trotz kontroverser Diskussion in der Bewältigung von diversen Globalisierungsprozessen fest verankert und für effizientes bzw. effektives Regieren in der Politik bewährt haben.<sup>6</sup> Mittlerweile stellen TNCs nicht mehr nur Regulationsadressaten dar, sondern gelten als Partner im Setzen von Standards, in der Implementierung von Regulierungen sowie in der Bereitstellung von öffentlichen Gütern, wobei letztere bislang vornehmlich auf sog. *low politics* wie Sozial-, Gesundheits- und Umweltpolitik fokussierte.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Vgl. Conzelmann und Wolf 2007, 2008. Für einen aktuellen und umfassenden Überblick zum Konzept der CSR sowie der wissenschaftlichen CSR-Debatte vgl. bspw. Mühle 2010; Crane 2008; Visser et al. 2008.

<sup>6</sup> Vgl. Wolf 2005, S. 52. Eingehend untersucht hat dies u.a. Tanja Brühl, vgl. hierzu bspw. Brühl 2001, 2004; Brühl und Liese 2004.

<sup>7</sup> Vgl. Wolf 2005; Schuppert 2006a; Hasenclever und Rittberger 2007; Deitelhoff und Wolf 2010a.

Parallel zu dem beschriebenen ökonomischen Globalisierungsprozess sowie der nationalstaatlichen Einladung nicht-staatlicher Akteure zum partnerschaftlichen Regieren jenseits des Staates, hat sich das internationale Konfliktgeschehen grundlegend verändert. Heute dominieren nicht mehr zwischenstaatliche Konflikte das Weltgeschehen, sondern vielmehr innerstaatliche und „transnationale“.<sup>8</sup> Diese machen mehr als zwei Drittel aller Gewaltkonflikte aus, finden meist in Entwicklungs- bzw. Transitionsstaaten statt und verlaufen oftmals nicht linear, sondern zyklisch.<sup>9</sup> Definiert als „neue Kriege“ stellen diese Konfliktbeziehungen zwar vornehmlich eine Herausforderung für die internationale Staatengemeinschaft in der Kriegs- und Konfliktprävention dar, tangieren aber unmittelbar auch TNCs, die als globale Akteure unter anderem in konfliktgeschüttelten Regionen operieren.<sup>10</sup>

Diese Tatsache rückte TNCs in den letzten Jahren zunehmend auch in den Fokus der Friedens- und Konfliktforschung.<sup>11</sup> Denn genauso wie deren Operationen in Friedenszeiten eine ambivalente Wirkung auf die ökonomische, politische und soziale Situation jener Regionen zu entfalten vermögen, in denen sie operieren, gilt dies in Konfliktzeiten.<sup>12</sup> Im wissenschaftlichen Diskurs haben sich dabei zwei Erkenntnisse etabliert: Einerseits können TNCs eine befriedende Wirkung auf den Konflikt(gegenstand) entfalten, indem sie bspw. eine Unternehmensstrategie annehmen, welche vom bereits erwähnten „good citizen“- bzw. CSR-Grundsatz geleitet ist;<sup>13</sup> andererseits können

---

<sup>8</sup> Vgl. Weller 2006; Geis 2006.

<sup>9</sup> Vgl. Weller 2006; Geis 2006.

<sup>10</sup> Vgl. zu „neuen Kriegen“ Geis 2006. Eine gute Übersicht der Entwicklung von Kriegen bzw. der Kriegsführung findet sich bspw. auch bei Kaldor 1999. Dort wird auch der Topos „neue Kriege“ explizit aufgegriffen.

<sup>11</sup> Vgl. bspw. Frynas 1998; Pegg 1999; Cilliers und Mason 1999; Nelson 2000; Sherman 2001; Orts 2001; Cilliers 2001; Guáqueta 2002; Ross 2003; Ballentine 2003; Bouillon 2004; Ballentine 2004; Carius et al. 2005; Banfield 2005; Banfield et al. 2005; Shankleman 2006; Böge 2006; Suder op. 2008; Omeje 2008; Haufler 2008.

<sup>12</sup> Berdal und Mousavizadeh 2010, S. 37f.

<sup>13</sup> Vgl. bspw. die Arbeiten von Nelson 2000; Gerson 2001; Fort und Schipani 2001; Organisation for Economic Co-operation and Development 2002; Bennett 2002; Wenger und Möckli 2003; Goulbourne 2003; Fort und Schipani 2003b, 2003a; Collaborative Learning Projects (CDA) 2003; Rieth und Zimmer 2004; Rettberg 2004; Ite 2004; Lungu und Mulenga 2005; Killick et al. 2005; Barbara 2006; Banfield et al. 2006; Scherer und Palazzo 2007; Joras 2007; Fort 2007; Eweje 2007; Ballentine 2007; Amao 2008; Iff 2010; Deitelhoff und Wolf 2010b; Deitelhoff und Wolf 2011.

sie, und dies ist leider der dominantere Befund empirischer Forschung, zur Verschärfung der Situation beitragen und Konflikte schüren, indem sie bspw. Konfliktparteien finanzieren („Beschwichtigungspolitik“), mit konfliktrelevanten Gütern handeln („Blutdiamanten“) bzw. proaktiv in der Kriegsökonomie tätig sind („Rohstoffindustrie“).<sup>14</sup>

Von einer pragmatisch-rationalen Perspektive aus wäre zu erwarten, dass eine verantwortungsvolle Unternehmensführung, unter Berücksichtigung des Kosten-Nutzen-Kalküls, dem Risiko eines Totalverlustes des Investments Tribut zollt und sich ohnehin für den Produktions- bzw. Marktaustritt aus dieser konfliktgeschüttelten Region entscheidet. Die Realität folgt diesem Muster jedoch nicht allzu stringent.<sup>15</sup>

In diesem Sinne und um Herr etwaiger negativer Auswirkungen von Unternehmensoperationen in Konfliktregionen zu werden, hat sowohl die internationale Staatengemeinschaft als auch die kritische Zivilgesellschaft den politischen Druck, insbesondere auf TNCs erhöht, damit diese in Konfliktgebieten, in denen sie geschäftstätig sind, verantwortungsvoll wirtschaften, konflikt-sensitive Geschäftsstrategien annehmen und idealerweise einen Beitrag zu Konfliktprävention, Friedenssicherung bzw. Friedenskonsolidierung leisten.<sup>16</sup>

Diesem realpolitischen Impuls ist auch die wissenschaftlichen Debatte gefolgt und geht seit ca. einer Dekade der Frage nach, ob privatwirtschaftliche

---

<sup>14</sup> Vgl. Deitelhoff und Wolf 2010a, S. 7, 2011, S. 168f. Zur Rolle des Privatsektors im Kontext der Friedens- und Konfliktforschung besteht eine kontroverse Debatte in Wissenschaft und Öffentlichkeit. Hierzu wurde ein breites Spektrum an Arbeiten publiziert, wobei die Diskussion hauptsächlich von Publikationen dominiert wird, die dem Privatsektor einen negativen Einfluss auf den Konflikt(gegenstand) attestieren; vgl. bspw. Frynas 1998; Pegg 1999; Manby et al. 1999; Cilliers und Mason 1999; Jean und Rufin 1999; Berdal und Malone 2000; Nelson 2000; Sherman 2001; Orts 2001; Ikelegbe 2001; Cilliers 2001; Swanson 2002; Guáqueta 2002; Campbell 2002; Ross 2003; Ballentine 2003; Ganser 2004; Miguel et al. 2004; Christian Aid 2004; Ballentine 2004; Banfield et al. 2005; Ballentine und Nitzschke 2005; Shankleman 2006; Böge 2006; Sunder op. 2008; Omeje 2008; Kaleck und Saage-Maaß 2008; Haufler 2008; Ganser 2009.

<sup>15</sup> Vgl. bspw. Rieth und Zimmer 2004, S. 2 ff.

<sup>16</sup> Vgl. Rieth 2009, S. 18; Deitelhoff und Wolf 2011, S. 168.

Akteure bzw. TNCs, analog zu ihrer bisherigen CSR-geleiteten „good citizen“-Haltung im Bereich der *low politics*, nun auch für „delikatere“ Politikbereiche einen *Governance*-Beitrag leisten können bzw. ob sie, insbesondere in Konfliktgebieten, öffentliche Güter bereitzustellen (ver)mögen, die vornehmlich mit Konfliktprävention, Friedenssicherung bzw. Friedenskonsolidierung assoziiert sind (etwa Sicherheit),<sup>17</sup> gleich wenn sie, trotz prekärer Staatlichkeit bzw. Sicherheitslage, einen *Exit* vermeiden und weiterhin dort operieren.<sup>18</sup>

Doch wo liegt die Grenze der Verantwortung privatwirtschaftlicher Akteure in Bereichen, die bislang als staatliches Monopol und exklusive Staatskompetenz galten und wo beginnt die Verantwortung der Nationalstaaten? Können TNCs mit ihrer neu gewonnenen und offenbar stetig zunehmenden Bedeutung eine bislang hoheitliche Staatsaufgabe erfüllen und Gemeingüter bereitstellen, die Frieden bringen? Können sie diejenige Lücke schließen, die in den *high politics* verortet, staatliche bzw. öffentliche Institutionen nicht zu schließen (ver)mögen und somit entscheidend positiven Einfluss auf das Konfliktpotenzial nehmen? Gesetzt den Fall, dass sie diesen Beitrag zu leisten im Stande sind, unter welchen Voraussetzungen ist dieser zu erwarten? Reichen auch in „delikatsten“ Politikbereichen die Stichworte „Vermeidung von Reputationsschaden“ und *Shareholder Value* als Anreize aus, um privatwirtschaftliche Akteure bzw. TNCs, analog der bisherigen CSR, zu konflikt-sensiblen Geschäftsstrategien zu bewegen?<sup>19</sup>

Dass privatwirtschaftliche Akteure Sicherheit bereitstellen können, zeigen die mehr als 100.000 Angestellten privater Militär- und Sicherheitsunternehmen (PMCs).<sup>20</sup> Diese sind allerdings nicht Gegenstand des Interesses und eher im Diskurs der Privatisierung bzw. dem *Outsourcen* von Kriegsführung

---

<sup>17</sup> Vgl. Wolf et al. 2007, S. 300; Krahmhann 2003, S. 8–14. Je nachdem wie Sicherheit konzeptualisiert wird, welche Perspektive eingenommen wird bzw. um welchen Diskurs es sich handelt, ist es nicht *per se* ein öffentliches Gut.

<sup>18</sup> Vgl. Wenger und Möckli 2003, S. 5. Siehe hierzu insbesondere die Initiative im Rahmen des GCs „Business and Peace“: [http://www.unglobalcompact.org/issues/conflict\\_prevention/index.html](http://www.unglobalcompact.org/issues/conflict_prevention/index.html), abgerufen am 17.04.2011.

<sup>19</sup> Vgl. für den Aspekt der Anreize für Unternehmen im Sinne von Unternehmenskommunikation bspw. Buß 2007.

<sup>20</sup> Vgl. Deitelhoff 2009; Deitelhoff und Wolf 2010a. Diese Art von Unternehmen umfasst in der Politologie und interdisziplinär mittlerweile einen eigenen Forschungsbereich

und der damit „mandatierten“ Bereitstellung von Sicherheit zu verorten. Vielmehr besteht ein großes Interesse an dem etwaigen Bereitstellen des öffentlichen Gutes „Sicherheit“ in Konfliktgebieten im Vordergrund, das nicht „mandatiert“ ist, sondern im Sinne einer CSR-Initiative (eines auf Selbstregulierung und Selbstorganisation basierenden und nicht „mandatierten“ Engagements von privatwirtschaftlichen Unternehmen zu Sicherheit bzw. Frieden und somit in Form eines *Governance*-Beitrags) erbracht wird.

## 1.2 Fragestellung

Die Erforschung eines solchen Beitrags ist das Thema vorliegender Arbeit. Vordergründig interessieren die Bedingungen und Umstände, unter denen ein Engagement zu erwarten ist bzw. beobachtet werden kann. Dabei soll geklärt werden, welche Bedingungen und Umstände für einen friedensstiftenden Beitrag von Unternehmen, genauer gesagt von TNCs, relevant sind. Können bestimmte Bedingungen bzw. Charakteristika ausgemacht werden, die dafür ausschlaggebend sind? Die konkret interessierende Fragestellung dazu lautet:

**Besteht ein Zusammenhang zwischen bestimmten Bedingungen bzw. spezifischen Charakteristika und einem Beitrag von TNCs zu Frieden und Sicherheit in Konfliktregionen?**

bzw.

**Besteht ein Zusammenhang zwischen Akteurs-, Produkt(ions)-, Umgebungs- bzw. Konflikt-Charakteristika und der Corporate Security Responsibility (C<sub>SecR</sub>)?**

Bevor nun genauer auf die Fragestellung und ihre zugrundeliegenden Konzepte eingegangen wird und der Gang der Untersuchung aber auch ihre genauen Ziele formuliert werden, soll zunächst die Verbindung zwischen privatwirtschaftlichen Akteuren und Friedensstiftung plausibilisiert sowie zum besseren Verständnis, die Einbettung des Untersuchungsgegenstand in die

---

und sind prominenter unter dem Konzept *Private Military Companies* (PMCs) erforscht. Ein guter und aktueller Überblick ist bei Krahnmann 2010 zu finden.

wissenschaftliche Debatte, anhand einer kurzen Skizzierung des Forschungsstandes, dargestellt werden: Ist ein unternehmerischer Beitrag zu Frieden und Sicherheit in Konfliktgebieten überhaupt rätselhaft bzw. besteht überhaupt ein *Puzzle* oder handelt es sich bei dem Thema und der interessierenden Fragestellung lediglich um akademische Konstrukte, die fernab der Realität existieren?

### 1.3 Die Wahrnehmung von privatwirtschaftlichen Akteuren in den Internationalen Beziehungen (IB):<sup>21</sup> von den *bad guys* zu den *good guys*

Analysierte die Teildisziplin der IB in den 1970er Jahren Unternehmen vorrangig als strukturelles Element des (internationalen) politischen Systems, das kritisch beäugt und bis in die 1980er Jahre dämonisiert wurde, wandte sie sich in den 1990er Jahren vom kategorischen Feindbild ab und deutete Unternehmen sukzessive als eigenständige Akteure. Dies war nicht zuletzt der Überwindung des Staatszentrismus bzw. dem Wandel von Staatlichkeit und dem *Shift* von *Governance* auf die globale Ebene geschuldet.<sup>22</sup> Das Zeitalter von *Global Governance* keimte auf und manifestierte sich vornehmlich in wachsender Zahl und zunehmender Wichtigkeit von Akteuren, die nicht mehr an nationalstaatliche Grenzen gebunden waren; ein Zeitalter internationaler Akteure, etwa internationaler zwischenstaatlicher Organisationen, Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs), TNCs, etc. brach an. Mit den vermehrten *PPP*- und *Multi-Stakeholder*-Aktivitäten der 1990er Jahre, etablierten sich TNCs in der Forschung schließlich als politikmächtige bzw. politisch einflussübende Akteure.<sup>23</sup> Sodann wurde das Leistungspotential von privatwirtschaftlichen Akteuren in jenen Kooperationsformen mit sowohl staatlichen als auch nichtstaatlichen Akteuren untersucht; damit sollte zugleich abgesteckt werden, inwiefern Unternehmen einen ordnungspolitischen Beitrag im Nationalstaat bzw. auch jenseits dessen im *Global Governance*-Rahmen leisten können.<sup>24</sup> Dies war vor allem der Tatsache geschuldet, dass die Globalisierungsprozesse eine immer signifikantere Herausforderung für die

---

<sup>21</sup> Mit Internationale Beziehungen (IB) in Großschrift ist in vorliegender Arbeit die politikwissenschaftliche Teildisziplin gemeint, hingegen bezeichnet die Kleinschrift das realpolitische Konzept (etwa „Weltpolitik“).

<sup>22</sup> Vgl. für einen guten Überblick Risse-Kappen 2003, S. 256 ff.

<sup>23</sup> Vgl. etwa May 2006; Fuchs 2005; Dörrenbächer und Plehwe 2000.

<sup>24</sup> Vgl. Brühl 2001, 2004; Brühl und Liese 2004; Brinkmann 2004; Wolf 2005; Rieth und Zimmer 2007; Hasenclever und Rittberger 2007; Wolf 2008.