

# Corporate Codes in den Varieties of Capitalism

Wie die Unterschiede von Produktionsregimes die rechtliche  
Durchsetzung von Unternehmenscodes beeinflussen

GUNTHER TEUBNER\*

## I. Varieties of Capitalism – Varieties of Corporate Constitutions

Führen unterschiedliche sozio-ökonomische Kontexte, genauer die varieties of capitalism innerhalb des transatlantischen Raums, dazu, dass prinzipiell gleichartige Unternehmenscodes unterschiedlich rechtlich durchgesetzt werden? Nehmen die Veränderungen der Unternehmensverfassungen im Transnationalisierungsprozess dadurch eine unterschiedliche Richtung, dass die Codes in Abhängigkeit vom jeweiligen Produktionsregime verschieden ausgeformt werden?<sup>1</sup>

„The End of History for Corporate Law“ – dies verkündeten Henry Hansmann und Reinier Kraakman im Jahre 2001 in einem einflussreichen Artikel: „Despite very real differences in the corporate systems, the deeper tendency is toward convergence.“ Und die Richtung der Konvergenz sei eindeutig: „There is no longer any serious competitor to the view that corporate law should principally strive to increase long-term shareholder value.“<sup>2</sup> Doch die neuere vergleichende politische Ökonomie gibt der Debatte über

\* Für kritisch-konstruktive Hinweise danke ich Anna Beckers.

<sup>1</sup> Grundsätzlich zur Transnationalisierung der Unternehmensverfassung Klaus Hopt (2005) „Globalisierung der Corporate Governance“, in: Karl Hohmann u.a. (Hrsg.) *Wirtschaftsethik der Globalisierung*, Tübingen: Mohr Siebeck, 81–102; ders. (2019) „Comparative Company Law“, *European Corporate Governance Institute, Law Working Paper No. 460/2019*. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3421389>. Zur Situation von Unternehmenscodes in den varieties of capitalism Anna Beckers (2015) *Enforcing Corporate Social Responsibility Codes: On Global Self-Regulation and National Private Law*, Oxford: Hart, 39ff.; Gunther Teubner (2010) „Selbst-Konstitutionalisierung transnationaler Unternehmen? Zur Verknüpfung ‚privater‘ und ‚staatlicher‘ Corporate Codes of Conduct“, in: Grundmann, Stefan, u.a. (Hrsg.) *Unternehmen, Markt, Verantwortung: Festschrift für Klaus Hopt*, Berlin: De Gruyter, 1449–1470.

<sup>2</sup> Henry Hansmann und Reinier Kraakman (2001) „The End of History for Corporate Law“, 89 *Georgetown Law Journal*, 439–468, 439; gegen die Konvergenzthese John C. Coffee (1999) „The Future as History: The Prospects for Global Convergence in Corporate Governance and its Implications“, 93 *Northwestern University Law Review*, 641–707.

Konvergenz oder Divergenz der Unternehmensverfassungen ganz neue Impulse. Sie überrascht mit empirischen Resultaten, welche die Erwartungen einer globalen Rechtsvereinheitlichung der Unternehmensverfassungen grundsätzlich in Frage stellen.<sup>3</sup> Bestätigt wird sie von wirtschaftshistorischen Studien zu autonomen Kulturen der Weltwirtschaft, die aus einer Longue-durée-Perspektive die Resilienz von kollektiven Mentalitäten und wirtschaftskulturellen Eigenheiten, die bis in die Einzelheiten der Unternehmensverfassungen reichen, belegen.<sup>4</sup> Empirische Untersuchungen und theoretische Erklärungen der Varieties of Capitalism stützen die Annahme, dass entgegen allen Erwartungen die Globalisierung der Märkte und die Computerisierung der Wirtschaft nicht zu einer Effizienzkonvergenz ökonomischer Institutionen und unternehmensverfassungsrechtlicher Normen, sei es formeller oder informeller Natur, geführt haben.<sup>5</sup> Trotz aller in der Tat aufweisbaren Tendenzen von Transaktionskostenminimierung, Marktauslese, relitigation und regulatorischem Wettbewerb, die als evolutionäre Selektoren institutionelle Unterschiede eigentlich wirksam einebnen müssten, sind die ökonomischen Bedingungen des fortgeschrittenen Kapitalismus nicht konvergiert.<sup>6</sup>

Ganz im Gegenteil, der Globalisierungsprozess, ja selbst die Vereinheitlichungsmaßnahmen im europäischen Gemeinsamen Markt haben, so para-

<sup>3</sup> Detaillierte empirische Belege: Michael A. Witt u.a. (2018) „Mapping the Business Systems of 61 Major Economies: A Taxonomy and Implications for Varieties of Capitalism and Business Systems Research“, 16 *Socio-Economic Review*, 5–38. Führende Theoretiker: Peter A. Hall (2015) *Varieties of Capitalism: Social Institutions, Government Systems*, London: Wiley; Peter A. Hall und David Soskice (Hrsg.) (2005) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford: Oxford University Press. Zur Situation in Europa Anke Hassel (2014) „Adjustments in the Eurozone: Varieties of Capitalism and the Crisis in Southern Europe“, *LEQS Paper No. 76/2014*. Heute gilt Varieties of Capitalism als die führende Theorie der vergleichenden politischen Ökonomie in der OECD, siehe Magnus Feldman (2019) „Global Varieties of Capitalism“, 71 *World Politics*, 162–196.

<sup>4</sup> Werner Abelshausen u.a. (2012) „Kulturen der Weltwirtschaft“, *Geschichte und Gesellschaft*, Sonderheft 24; Werner Abelshausen (2003) *Kulturkampf: Der deutsche Weg in die Neue Wirtschaft und die amerikanische Herausforderung*, Berlin: Kadmos. Die rechtliche Relevanz dieser Studien wird nur von wenigen Juristen wahrgenommen, eine wichtige Ausnahme: Christian Joerges und Fabian Bohnenberger (2016) „From Trade Liberalisation to Transnational Governance and TTIP: How Dani Rodrik, Karl Polanyi and the Varieties of Capitalism Studies May Help us to Understand The Present State of Globalization“ TLI Think! Paper 44/2016. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2862966> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2862966>.

<sup>5</sup> So aber entschieden Hansmann und Kraakman (Fn. 1), die allerdings 2001 noch nicht die Erfahrungen aus der Finanzkrise 2008 vor Augen hatten.

<sup>6</sup> Wendy Carlin und David Soskice (2012) „Reforms, Macroeconomic Policy and Fiscal Stabilization Policy“, in: Ronald Schettkat u.a. (Hrsg.) *Economic Policy Proposals for Germany and Europe*, London: Routledge; David Soskice (1999) „Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich“, 25 *Geschichte und Gesellschaft*, 201–225.

dox es klingt, ihrerseits neue institutionelle Divergenzen produziert.<sup>7</sup> Trotz der Liberalisierung der Weltmärkte und der Errichtung des Gemeinsamen Marktes ist eines der bemerkenswertesten Resultate der letzten vierzig Jahre, dass in den verschiedensten Wirtschaftsinstitutionen, in den Finanzierungsregimes der Unternehmen, in den Arrangements der corporate governance, den kollektiven Arbeitsbeziehungen, der betrieblichen Ausbildung, den Vertragsbeziehungen zwischen den Unternehmen, den interorganisationellen Netzwerken, den Standardisierungsverfahren und in den zwischenbetrieblichen Konfliktregulierungen die institutionellen Divergenzen zwischen fortgeschrittenen Industriegesellschaften eher zugenommen statt abgenommen haben.<sup>8</sup> Resultat dieses Auseinanderdriftens von Produktionsregimes ist, dass sich trotz des weltweiten Siegeszugs des Kapitalismus nach der Zweiteilung der Weltwirtschaftsverfassung des Kalten Krieges eine Vielzahl von divergierenden Unternehmensverfassungen etabliert haben. Chinas staatskapitalistisches, besser: sein einheitsparteikapitalistisches Produktionsregime, die keiretsu-dominierte Wirtschaftsverfassung Japans, die ihren kolonialen Wirtschaftsformen entwachsenen Produktionsregimes Südamerikas und Ostasiens sind zu ernstzunehmenden Rivalen der etablierten Wirtschafts- und Unternehmensverfassungen in der westlichen Hemisphäre geworden.<sup>9</sup>

Produktionsregimes sind institutionelle Rahmenbedingungen für ökonomisches Handeln.<sup>10</sup> Sie strukturieren die Produktion von Waren und Dienstleistungen über Märkte und marktbezogene Institutionen. Die „Spielregeln“ wirtschaftlichen Handelns, genauer die Anreize und Beschränkungen ökonomischer Transaktionen werden durch ein ganzes Ensemble von Institutionen formuliert, in die ökonomisches Handeln eingebettet ist. Den ausgeprägten Eigensinn eines jeden solcher Produktionsregimes erklärt die Theorie nun damit, dass die einzelnen Institutionen innerhalb eines Wirtschaftsraums nicht je für sich existieren, sondern miteinander interdepen-

<sup>7</sup> Am Beispiel des Investitionsrechts Paul F. Kjaer (2019) „The End of Trade and Investment Law as We Know it: From Singularity to Pluralism“, in: Alvaro Santos u.a. (Hrsg.) *World Trade and Investment Law Reimagined: A Progressive Agenda for an Inclusive Globalization*, London: Anthem Press, 67–71.

<sup>8</sup> David Soskice (1997) „Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s“, in: Herbert Kitschelt u.a. (Hrsg.) *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge: Cambridge University Press, 271–289.

<sup>9</sup> Dazu in vergleichender Sicht Witt u.a. (Fn. 3); Feldman (Fn. 3). Führende Einzelanalysen: Andrew Walter und Xiaoke Zhang (Hrsg.) (2012) *East Asian Capitalism: Diversity, Continuity, and Change*, Oxford: Oxford University Press; Ben Ross Schneider (2013) *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*, New York: Cambridge University Press.

<sup>10</sup> Zu unterschiedlichen Produktionsregimes als stabilen nationalen oder regionalen Konfigurationen von Wirtschaft, Politik und Recht, die für die Varieties of Capitalism verantwortlich sind, Hall und Soskice (Fn. 3).

dente Elemente eines stabilen Systems bilden. Die einzelnen Institutionen – Unternehmensfinanzierung, Unternehmensverfassung, kollektive Arbeitsbeziehungen, betriebliche Ausbildung, Vertragsbeziehungen zwischen Unternehmen, interorganisationelle Netzwerken, Standardisierungsverfahren und zwischenbetriebliche Konfliktregulierungsmechanismen und eben auch Unternehmenscodes – formen zusammen ein ineinander verzahntes System, das zur Selbsterhaltung tendiert. Innerhalb dieser stabilen Systeme interagieren die Institutionen, vermittelt über die Strategien von Kollektivakteuren. Und dass sich die Differenzen der Regimes im Laufe der Zeit verstärken, wird darauf zurückgeführt, dass sie in je spezifischen stabilen Konfigurationen enden, die dem jeweiligen Produktionsregime im internationalen Wettbewerb institutionelle Vorteile verschaffen. Varianten des Kapitalismus sind damit aus der intrasystemischen Dynamik von Produktionsregimes erklärbar.<sup>11</sup>

Entscheidend ist nun, dass die Varieties of Capitalism nicht etwa eine bloße Re-Nationalisierung der Unternehmensverfassungen mit sich bringen. Unerbittlich hat die Globalisierung, auch wenn sie keine einheitliche globale Wirtschaftsverfassung erzeugt hat, die Grenzen des Nationalstaates gesprengt und ohne Rücksicht auf territoriale Grenzen die einzelnen Produktionsregimes als die neuen Determinanten der Unternehmensverfassungen etabliert.<sup>12</sup> Aber auch die neuen Regionaleinheiten der Europäischen Union, der NAFTA oder Mercosur können nicht die Grenzen der neuen Produktionsregimes definieren. Die Europäische Union wird gleich dreifach von den Grenzen verschiedener Produktionsregimes durchschnitten.<sup>13</sup> Wie sich besonders nach 2008 gezeigt hat, driften Nordeuropa, Grossbritannien und Südeuropa trotz des europäischen Einigungswerkes in ihren unterschiedlichen Produktionsregimes auseinander. Ja, im Falle Italiens koexistieren, nein: kollidieren, sogar auf dem Territorium eines Nationalstaates zwei verschiedene Produktionsregimes.

Zwar haben Produktionsregimes ihren historischen Ursprung in der alten Einheit von Nationalstaat und Volkswirtschaft. Aber mit der Dominanz von transnationalen Unternehmen und ihrer Satelliten, mit der Globalisierung von Märkten und mit der Differenzierung in verschiedene Branchen ist diese Einheit zerbrochen. Die Produktionsregimes sind über territorialstaatliche Grenzen hinaus expandiert, was in einer schwer zu entwirrenden Ge-

<sup>11</sup> Peter A. Hall (1997) „The Political Economy of Europe in an Area of Interdependence“, in: H. Kitschelt u.a. (Hrsg.) *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, Cambridge: Cambridge University Press.

<sup>12</sup> Unternehmenskulturen entsprechen nicht den Grenzen der Nationalstaaten. Das betont Abelshäuser (Fn. 4), 9 und passim.

<sup>13</sup> Abelshäuser (Fn. 4); Aidan Regan (2013) „Political Tensions in Euro-Varieties of Capitalism: The Fiscal Crisis of the Democratic State in Europe“, *EUI Working Paper MWP 2013/24* [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2269668](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2269668).

mengelage unterschiedlicher Unternehmensverfassungen endet, die in ihren Geltungsräumen einander überschneiden. Im Prinzip wird ein einzelnes Produktionsregime von vier unterschiedlich lokalisierbaren Kraftzentren aus dominiert: von der autonomen Normsetzung in deterritorialiserten transnationalen Unternehmen, von der Dominanz der Wirtschaftskultur einzelner Branchen auf den Weltmärkten, von transnationalen Regulierungsregimes und von den Regulierungen der einzelnen Nationalstaaten. Das ergibt eine für transnationale Verhältnisse typische unübersichtliche Lage, in der angesichts der einander überschneidenden Grenzen von Wirtschaftskulturen, von multinationalen Wirtschaftsorganisationen, von kontraktuellen Regulierungen ihrer Zulieferer- und Verteilungsnetze durch multinationale Unternehmen, von Branchen der Weltmärkte und von nationalen Regulierungsregimes, eine hohe funktionale Spezifizierung mit gleichzeitiger Überlappung unterschiedlicher Normsysteme zusammentrifft. Gegenüber den globalen Wirtschaftsorganisationen behaupten sich die einzelnen Produktionsregimes in ihrer „Persistenz, transnationaler Hybridisierung und Pfadabhängigkeit“. <sup>14</sup> Dafür hat sich in der Literatur zum transnationalen Recht der Ausdruck der „Interlegalität“ etabliert, der die klare Trennung der Geltungsbereiche unterschiedlicher nationaler Rechtsordnungen zugunsten einer wechselseitigen Durchdringung von funktionalen und territorialen Normordnungen ablöst. <sup>15</sup> Die Unternehmensverfassungen unterschiedlicher Produktionsregimes beanspruchen – in einem Verhältnis der „Interkonstitutionalität“ – zu einer Zeit und in einem Raum Geltung, während sie gleichzeitig einander wechselseitig irritieren. Backer charakterisiert diese globale konstitutionelle (Un-)Ordnung durch vier Merkmale: „fracture, fluidity, permeability, polycentricity“. <sup>16</sup>

## II. Liberal Market Economies Versus Coordinated Market Economies

Ende des letzten Jahrhunderts jedoch schien es so, als dass jedenfalls im transatlantischen Raum ganz massiv eine gegenläufige Entwicklung stattgefunden hat, in der die europäischen und die amerikanischen Produktionsregimes konvergierten. Hier schienen sich die Thesen der Varieties of Capita-

<sup>14</sup> Abelshauer (Fn. 4), 19.

<sup>15</sup> Boaventura de Sousa Santos (2003) *Toward a New Legal Common Sense: Law, Globalization and Emancipation*, Evanston: Northwestern University Press, 437; Marc Amstutz und Vagios Karavas (2006) „Rechtsmutation: Zu Genese und Evolution des Rechts im transnationalen Raum“, 8 *Rechtsgeschichte*, 14–32.

<sup>16</sup> Larry Catá Backer (2012, „The Structure of Global Law: Fracture, Fluidity, Permeability, and Polycentricity“, *Consortium for Peace Ethics, Working Paper No. 2012-7/1, 2012*), [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2091456](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2091456), 102.

lism gerade nicht zu bestätigen. Vor diesem Hintergrund fühlten sich Hansmann und Kraakman berechtigt, „The End of the History of Corporate Law“ zu verkünden.<sup>17</sup> In der gegenwärtigen Europäisierung und Globalisierung, so hieß es, konvergierten die sozio-ökonomischen Strukturen der fortgeschrittenen Industriegesellschaften zwangsläufig. Die sozio-ökonomische Konvergenz ließ die Rechtsvereinheitlichung bis hin zu einheitlichen Unternehmensverfassungen zugleich als realistisch und als wünschenswert erscheinen. Eine damit übereinstimmende schon ältere Annahme war funktionale Äquivalenz der Rechtsfiguren.<sup>18</sup> Danach bauten zwar die nationalen Wirtschafts- und Unternehmensverfassungen noch auf unterschiedlichen rechtsdogmatischen Traditionen auf, aber sie würden alle mit denselben strukturellen Problemen konfrontiert. Dementsprechend würden sie zwar unterschiedliche dogmatische Lösungen für die betreffenden Probleme finden, die aber funktional äquivalent seien und ihrerseits letztlich zur Konvergenz der nationalen Wirtschafts- und Unternehmensverfassungen führten.

Die Liberalisierung des Welthandels, das Ende des handelshemmenden Ost-West-Konflikts und sinkende Transport- und Informationskosten lösten einen Anpassungsdruck in den europäischen Wohlfahrtsstaaten aus, der die Konvergenzthese zu bestätigen schien.<sup>19</sup> In diesen Jahren wurden in der Tat die tradierten neo-korporatistischen Produktionsregimes Kontinentaleuropas zunehmend abgebaut und näherten sich immer stärker dem anglo-amerikanischen Produktionsregime an. Von der Mitbestimmung auf der Betriebs- und Unternehmensebene, über die Bankenbeteiligungen an Unternehmen bis hin zu der triangulären Zusammenarbeit von Unternehmensverbänden, Gewerkschaften und Regierungsinstanzen gerieten die neo-korporatistischen Institutionen unter Druck. Nicht nur korporatismuskritische Ökonomen, sondern sogar Wolfgang Streeck, der maßgebliche Theoretiker und Sympathisant des demokratischen Nachkriegs-Korporatismus, machte die dezidierte Prognose, dass unter Bedingungen der Globalisierung die wirtschaftsdemokratischen Elemente der kontinentaleuropäischen Produktionsregime nicht überleben würden.<sup>20</sup> Die notwendige Feinabstimmung

<sup>17</sup> Hansmann und Kraakman (Fn. 1).

<sup>18</sup> In diesem Sinne etwa Konrad Zweigert und Hein Kötz (1996) *Einführung in die Rechtsvergleichung auf dem Gebiet des Privatrechts*, Tübingen: Mohr Siebeck, § 3 II; Kritisch: Günter Frankenberg (1985) „Critical Comparisons: Re-thinking Comparative Law“, 26 *Harvard International Law Journal*, 411–455; neuere Rekonstruktion: Ralf Michaels (2006) „The Functional Method of Comparative Law“, in: Mathias Reimann, u.a. (Hrsg.) *The Oxford Handbook of Comparative Law*, Oxford: Oxford University Press, 339–382.

<sup>19</sup> Abelshäuser (Fn. 4), 10ff.

<sup>20</sup> Wolfgang Streeck (2009) *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*, Oxford: Oxford University Press, 260ff.; ders. (2013) *Gekaufte Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Berlin: Suhrkamp, 225ff.

zwischen gesellschaftlichen Organisationen und politischen Institutionen sei im globalen Maßstab nicht zu wiederholen. Und das Ausmaß an wechselseitigem Vertrauen und sozio-kulturellem Normenkonsens, das hier vorausgesetzt wurde, sei nicht globalisierbar. Schon auf der europäischen Ebene, wo man mit Institutionen des „Sozialen Dialogs“ zwischen der Europäischen Kommission, der Konföderation Europäischer Gewerkschaften und europäischen Wirtschaftsverbänden experimentiert, erweise sich eine Aufblähung des neo-korporatistischen Modells über den Nationalstaat hinaus, als wenig erfolgreich. Im globalen Maßstab aber dürften neo-korporatistische Arrangements vollends scheitern. Grund sei der Widerspruch, dass die Selbstreproduktion gesellschaftlicher Teilsysteme in globalen Bahnen verläuft, dass aber für ihre politisch-rechtliche Konstitutionalisierung nur nationalstaatliche Institutionen zur Verfügung stehen.

Verblüffend ist nun aber die jüngste Erfolgsgeschichte des demokratischen Korporatismus in Kontinentaleuropa. Schon mit der Umstellung von standardisierter Massenproduktion auf nachfordistische diversifizierte Qualitätsproduktion in den achtziger Jahren, dann seit Mitte der neunziger Jahre mit der Dezentralisierung der Lohnfindung auf die Betriebsebene, spätestens aber mit der eng abgestimmten Kooperation zwischen Unternehmensverbänden, Gewerkschaften und Regierung während der Wirtschaftskrise 2008 ist eine durchgreifende Transformation des nordeuropäischen Nachkriegs-Korporatismus zu verzeichnen. Hier liegen die Ursachen für seine erstaunliche Resilienz trotz Globalisierung und trotz Wirtschaftskrise.<sup>21</sup> Die Transformation betrifft besonders die Kräfteverhältnisse im korporatistischen Dreieck auf der Makro-, Meso- und Mikroebene.<sup>22</sup> Das Kraftzentrum hat sich deutlich auf die sogenannten Produzentenkoalitionen auf Unternehmensebene verschoben, die im Hintergrund von der Kooperation der Wirtschaftsverbände, Branchengewerkschaften und Regierungsinstanzen, die höhere Produktivität und Krisenfestigkeit gewährleistet, abgestützt wird. Empirische Untersuchungen konnten zeigen, dass nicht nur die Agenda 2010 für den Erfolg ausschlaggebend war, sondern vor allem die von Hansmann und Kraakman so hart kritisierte intensive Kooperation

<sup>21</sup> Dazu mit reichem empirischen Material Wendy Carlin u.a. (2014) „The Transformation of the German Social Model“, in: Jon Eric Dolvik u.a. (Hrsg.) *European Social Models From Crisis to Crisis: Employment and Inequality in the Era of Monetary Integration*, Oxford: Oxford University Press, 49–104; Christian Dustmann u.a. (2014) „From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy“, 28 *Journal of Economic Perspectives*, 167–188.

<sup>22</sup> Auch das schwedische Modell des Korporatismus wurde in dieser Phase nicht abgeschafft, sondern transformiert und an die Bedingungen der Globalität angepasst, dazu aufschlussreich Gunnar Flume (2012) „Das Modell Schweden: Kontinuität und Wandel einer Wirtschaftskultur“, in: Werner Abelshausen u.a. (Hrsg.) *Kulturen der Weltwirtschaft*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 114–133.

zwischen Unternehmen und Betriebsräten,<sup>23</sup> die zugleich von Gewerkschaften, Wirtschaftsverbänden und Regierungen unterstützt wurden. Der neuerliche Erfolg des gesellschaftlichen Korporatismus im Vergleich zu den Produktionsregimes Englands und der USA war so beeindruckend, dass der amerikanische Nobelpreisträger Stiglitz den skandinavischen oder den deutschen Weg sogar als Vorbild für die USA empfahl.<sup>24</sup>

Entgegen allen Voraussagen zum Scheitern des eher wirtschaftsdemokratisch ausgerichteten gesellschaftlichen Korporatismus – „The Failure of Alternative Models“<sup>25</sup> –, wie sie dezidiert Hansmann und Kraakman gemacht haben, haben sich also letztlich auch im transatlantischen Raum die *varieties of capitalism* als Ergebnis der Globalisierung durchgesetzt, worin die Widerstandsfähigkeit europäischer Wirtschafts- und Unternehmenskulturen gegenüber der weltweit erfolgreichen Praxis des Standardkapitalismus deutlich wird. Die sozialstaatlich regulierten, institutionell starken, eng verflochtenen und neokorporatistisch organisierten Produktionsregimes des skandinavischen und des rheinischen Kapitalismus unterscheiden sich, besonders in ihren wirtschaftsdemokratischen Elementen, deutlich von den eher liberalen, finanzkapitalistisch geprägten Produktionsregimes anglo-amerikanischer Prägung, die ihre Koordination vor allem auf Märkte und hierarchisch organisierte Unternehmen stützen. Für viele Beobachter gelten die neokorporatistischen Arrangements in den nordeuropäischen Ländern heute weltweit aufgrund des „historical comparative advantage“ ihrer höheren Produktivität und ihrer gesteigerten gesellschaftlichen Legitimität als die attraktiveren Produktionsregimes.<sup>26</sup>

Unternehmensverfassungsrechtliche Divergenzen gehen auf diese markanten Unterschiede zwischen den zwei großen Produktionsregimes des Westens zurück, auf Unterschiede zwischen den kontinental-europäischen Produktionsregimes (hauptsächlich Deutschland, Schweden, Norwegen, Finnland, Niederlande, Schweiz, Österreich) einerseits und ihren angelsächsischen Gegenstücken, den Liberal Market Economies (Großbritannien, USA, Irland, Kanada, Australien, Neuseeland) andererseits. Die anglo-amerikanische Wirtschaftskultur bildet die eine Gruppe der sog. Liberal Market Economies, der relativ unregulierten liberalen Marktwirtschaften.

<sup>23</sup> „... inefficient decisions, paralysis, or weak boards, and that these costs are likely to exceed any potential benefits that worker participation might bring.“ Hansmann und Kraakman (Fn. 1), 445.

<sup>24</sup> Joseph Stiglitz, „Deutschland muss mehr tun“, Spiegel-Online 2. April 2009. Ähnliche Vorschläge wurden in Großbritannien gemacht, „Labour's Economic Plans: Departmental Determinism“, *The Economist*, 1. Jan. 2014.

<sup>25</sup> Hansmann und Kraakman (Fn. 1), 443 ff.

<sup>26</sup> Werner Abelshauser (2018) „Das deutsche Produktionsregime und seine Herausforderungen an die Wirtschaftspolitik“, in: Bertelsmann Stiftung (Hrsg.) *Soziale Marktwirtschaft: All inclusive?* Gütersloh: Bertelsmann, 42–77.



Im Gegensatz zu den kontinental-europäischen Märkten mit stärkerer wirtschaftsdemokratischer und sozialstaatlicher Ausrichtung, den Coordinated Market Economies, in denen neo-korporatistische Verhandlungssysteme zwischen Wirtschaftsverbänden, Gewerkschaften und Regierung die Wirtschaft koordinieren, sind dort die Wirtschaftsorganisationen eher schwach und spielen nur eine sehr begrenzte Rolle bei der Koordinierung des institutionellen Rahmens.<sup>27</sup> Stattdessen findet ein relativ unkoordiniertes Nebeneinander von freien Marktprozessen einerseits und externer Regulierung durch die Regierung andererseits statt. Die Regierung, Regierungsbehörden und die Gerichte spielen die wichtigste Rolle bei der Rechtsetzung, wobei die Regeln typischerweise wenig Ermessensspielräume lassen.

### III. Unternehmenscodes in der Kollision unterschiedlicher Produktionsregimes

Diese Unterschiede wirken sich nicht nur auf das Unternehmensverfassungsrecht im engeren Sinne, sondern auch auf die Ausgestaltung der Unternehmenscodes aus. Besonders deutlich zeigt sich dies in den Unterschieden der rechtlichen Durchsetzung prinzipiell gleichartiger Unternehmenscodes. Hier haben sich zwei unterschiedliche Grundvarianten der Unternehmenscodes herausgebildet. Auf der einen Seite formulieren die globalen Wirtschaftsorganisationen der Staatenwelt – UN, OECD, ILO, EU – einheitliche „öffentliche“ Verhaltenscodizes für transnationale Unternehmen. Auf der anderen Seite zwingen die massive öffentliche Kritik, die über die Medien weltweit verbreitet wird, ebenso wie die offensiven Aktionen von Protestbewegungen und zivilgesellschaftlichen non-governmental organizations zahlreiche transnationale Unternehmen dazu, dass sie selbst freiwillig eine Vielzahl „privater“ Corporate Codes normieren, in denen sie öffentlichkeitswirksame Selbstverpflichtungserklärungen abgeben und ihre interne Durchsetzung versprechen.<sup>28</sup>

Die Divergenzen der Produktionsregimes verändern nun einschneidend den Charakter der Corporate Codes selbst. In der vertikalen Beziehung von „öffentlichen“ und „privaten“ Codes bilden die Varieties of Capitalism eines der Hindernisse dafür, dass die globalen Institutionen der Staatenwelt – UNO, ILO, OECD, EU – ihre Corporate Codes rechtlich verbindlich vorschreiben können. Denn wenn die großen Produktionsregimes derart diver-

<sup>27</sup> Hall und Soskice (Fn. 3); Witt u.a. (Fn.3).

<sup>28</sup> Zum Verhältnis der beiden Code-Typen Teubner (Fn. 1); Larry Catá Backer (2012) „Governance Without Government: An Overview and Application of Interactions Between Law-State and Governance-Corporate Systems“, in: Günther Handl u.a. (Hrsg.) *Beyond Territoriality: Transnational Legal Authority in an Age of Globalization*, Leiden: Nijhoff, 87–123.

gieren, dann können die einheitlichen globalen „öffentlichen“ Corporate Codes nur soft law sein, während die eigentliche Positivierung zu hard law erst in den Unternehmen der einzelnen Produktionsregimes stattfinden kann.<sup>29</sup> Die staatlichen Codes sind selbst eigentlich nicht mehr als bloße Kollisionsprinzipien, die für einen globalen ordre public économique nur Leitlinien für konkrete Kollisionsnormen abgeben können, die erst in den einzelnen Produktionsregimes in situationsspezifischer Anpassung gesetzt werden.

In der horizontalen Dimension wiederum nehmen die privaten Codes einen ganz verschiedenen Charakter an, je nachdem in welchem Produktionsregime sie umgesetzt werden. Es geht nicht bloß um ihre Anpassung an lokale Besonderheiten der Einzelunternehmen oder der nationalen Rechtsordnung, sondern vorrangig um ihre institutionelle Einbettung in unterschiedliche Produktionsregimes. Je nachdem ob sie in liberalen Marktwirtschaften mit ihrem Kompromiss zwischen Keynesianismus und Chicago-School, mit ihrem Vorrang von private ordering, mit der New Sovereignty der Unternehmen eingepasst werden oder ob sie in koordinierten Marktwirtschaften mit hoher sozialstaatlicher und wirtschaftsdemokratischer Komponente in das neo-korporatistische Dreieck der Kooperation von Verbänden, Gewerkschaften und Staat eingefügt sind, werden sie höchst unterschiedlich ausgestaltet.

Das zeigt sich besonders an der heute virulenten Frage, ob überhaupt und wenn ja, wie, staatliche Gesetzgebung und Rechtsprechung die Corporate Codes als rechtlich verbindlich qualifizieren und im Streitfall über Sanktionen durchsetzen.<sup>30</sup> Transnationale Unternehmen versuchen, mit allen Mitteln zu verhindern, dass die Gesetzgebung oder Rechtsprechung die Durchsetzung der Codes an sich ziehen. Deshalb bestehen sie mit großem Nachdruck auf der rechtlichen Unverbindlichkeit ihrer freiwilligen Codes und versuchen, Gesetzgebung und Rechtsprechung in diesem Sinne massiv zu beeinflussen

Das amerikanische Recht kommt dem weitgehend entgegen; die Gerichte zeigen sich zurückhaltend, wenn public interest litigation sie dazu drängt, die Codes als rechtsverbindliche Normen durchzusetzen.<sup>31</sup> Nur gegenüber „marktbegründenden“ Sozialnormen zeigen sich die Gerichte der Verrechtlichung aufgeschlossen. „Marktbegleitende“ Sozialnormen dagegen verrechtlichen sie nur dann, soweit sich gemeinwohlorientierte Verbraucher-

<sup>29</sup> Zu dieser merkwürdigen Inversion der Hierarchie im Verhältnis staatlicher und privater Normen Teubner (Fn. 1).

<sup>30</sup> Detaillierte Analysen bei Beckers (Fn. 1); Daniel Klösel (2012) *Compliance-Richtlinien: Zum Funktionswandel des Zivilrechts im Gewährleistungsstaat*, Baden-Baden: Nomos m.w.N.

<sup>31</sup> Haley Revak (2012) „Corporate Codes of Conduct: Binding Contract or Ideal Publicity?“, 63 *Hastings Law Journal*, 1645–1670.

präferenzen zwar am Markt als Nachfrage durchsetzen, dann aber durch irreführende Informationen sabotiert werden. Jedoch, der Kernmaterie der Corporate Codes, den eigentlich „marktbegrenzenden“ Sozialnormen, die den Unternehmen eine Gemeinwohlorientierung vorschreiben, verweigern sie mit der Berufung auf *judicial restraint* die Verrechtlichung.<sup>32</sup>

Im englischen Recht, das sich in den letzten Jahren europäischen Tendenzen nicht entziehen konnte, gibt es durchaus widersprüchliche Entwicklungen. Zwei neuere Entscheidungen kommen zu diametral entgegengesetzten Ergebnissen. Eine gerichtliche Juridifizierung von marktbegrenzenden Normen der Unternehmenscodes deutet sich im Fall *Lungowe v Vedanta Resources* jedenfalls indirekt an.<sup>33</sup> Der UK Supreme Court hat hinsichtlich der internationalprivatrechtlichen Fragen indirekt geprüft, ob die Geschädigte einer Mine in Sambia einen erfolgsversprechenden Haftungsanspruch gegen die englische Muttergesellschaft haben und dabei auf den Code of Conduct der Muttergesellschaft abgestellt. Allerdings ist das Ganze gerade hochumstritten, denn in einem anderen Fall (*Okpabi v. Shell*) wurde das genaue Gegenteil entschieden.<sup>34</sup>

Anders sehen die Verrechtlichungschancen der Corporate Codes in kontinental-europäischen Produktionsregimes aus.<sup>35</sup> Wenn die Codes in durchregulierte neo-korporatistische Arrangements eingepasst werden, müssen sie sich eine sozialstaatliche und wirtschaftsdemokratische Transformation gefallen lassen. Die sozialen Normen der Codes haben in der EU mit ihrer rechtlichen Durchsetzung durch Gesetzgebung und Rechtsprechung zu rechnen.

<sup>32</sup> Zu diesen drei Normtypen im US-Recht Alexander Peukert (2014) „Die Rechtsrelevanz der Sittlichkeit der Wirtschaft – am Beispiel der Corporate Social Responsibility im US-Recht“, in: Reto M. Hiltl u.a. (Hrsg.) „*Corporate Social Responsibility*“ (CSR) – *Verbindliche Standards des Wettbewerbsrechts?* Berlin: Springer. Auch in neueren Entwicklungen in USA bleibt es dabei, dass die Durchsetzung von Kodizes im Wesentlichen auf die Durchsetzung marktbegleitender Normen limitiert ist. Als aktuelles Beispiel lassen sich die Entscheidungen gegen VW anführen, insbesondere die der FTC im Jahr 2016 (<https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2016/03/ftc-charges-volkswagen-deceived-consumers-its-clean-diesel>), die sich auch auf die Unternehmenscodes von VW beziehen.

<sup>33</sup> *Vedanta Resources Plc and Konkola Copper Mines Plc (Appellants) v Lungowe and Ors. (Respondents)* [2019] UKSC 20.

<sup>34</sup> *Okpabi v. Royal Dutch Shell Plc; Alame v Royal Dutch Shell Plc and another* [2018] EWCA Civ 191.

<sup>35</sup> Im einzelnen zur Verrechtlichung von CSR-Kodizes im europäischen Recht Anna Beckers (2017) „The Regulation of Market Communication and Market Behaviour: Corporate Social Responsibility and the Directives on Unfair Commercial Practices and Unfair Contract Terms“, 54 *Common Market Law Review*, 475–516 zu unlauteren Geschäftspraktiken; dies. (2018) „Environmental Protection Meets Consumer Sales: The Influence of Environmental Market Communication on Consumer Contracts and Remedies“, 14 *European Review of Contract Law*, zum Verbrauchervertragsrecht.

Die Verrechtlichung über Gerichte, die mit der Qualifizierung der Corporate Codes als Recht privatrechtliches Neuland betreten, verläuft in zwei gegensätzlichen Richtungen: Einerseits werden die Codes durch strenge Inhaltskontrollen eingeschränkt, sofern sie Arbeitnehmern oder Verbrauchern Belastungen auferlegen. Andererseits werden die Codes durch die Anordnung ihrer Rechtsverbindlichkeit gestärkt, sofern sie Gemeinwohlverpflichtungen enthalten.

Inhaltskontrollen müssen gerade dann greifen, wenn die Unternehmen auf der rechtlichen Unverbindlichkeit ihre freiwilligen Codes bestehen, um private Compliance Regeln gerichtlichen Kontrollen zu entziehen und unternehmensintern umso strikter ihre Verbindlichkeit durchzusetzen – etwa Regeln über Whistleblower, gesellschaftspolitische Betätigung, internes Monitoring, Leistungsbewertung und interne Regelüberwachung. Die Gerichte überprüfen die Codes über die Normen des Mitbestimmungsrechts, über die Inhaltskontrollen Allgemeiner Geschäftsbedingungen und über die Drittwirkung von Grundrechten. Berühmt geworden ist der Fall Walmart, in dem der Konzern in seinen Corporate Codes äußerst strikte, selbst das Privatleben der Mitarbeiter betreffende Regeln – eine in USA übliche Liebes- und Flirtverbotsklausel – durchzusetzen suchte. Die Gerichte verweigerten Walmart, sich auf die Unverbindlichkeit solcher freiwilligen Codes zu berufen und ließen die fragwürdigen Klauseln teils an den Mitbestimmungsrechten des Betriebsrates, teils an Grundrechtsstandards scheitern.<sup>36</sup>

Auf der anderen Seite zeigt der ebenso berühmt gewordene Fall Lidl, dass es für die Konzerne schwierig ist, dann auf der rechtlichen Unverbindlichkeit ihrer Codes zu bestehen, wenn sie das öffentliche Gemeinwohl betreffende Selbstverpflichtungserklärungen abgegeben haben, sich in der Praxis aber nicht daran halten.<sup>37</sup> Lidl wurde mit Erfolg auf wettbewerbswidriges Verhalten verklagt, als sie wahrheitswidrig damit Werbung machten, sie hätten Verpflichtungen aus ihren gemeinwohlorientierten Corporate Codes erfüllt.<sup>38</sup>

In Sachen unlauteren Wettbewerbs wurde 2019 in Frankreich ein aktueller Fall entschieden, in dem Samsung wegen irreführender Geschäftsprakti-

<sup>36</sup> ArbG Wuppertal NZA-RR 2005, 476; LAG Düsseldorf NZA-RR 2006, 81. Dazu Klösel (Fn. 30), 59 ff.; Till Talaulicar (2009) „Global retailers and their corporate codes of ethics: The case of Wal-Mart in Germany“ 29 *Service Industries Journal*, 47–58, der besonders die Auswirkungen unterschiedlicher Wirtschaftskulturen auf die Implementierung der Codes betont.

<sup>37</sup> Ausführlich zu Lidl: Verbraucherzentrale Hamburg v. Lidl, Statement of Claim filed 6 April 2010, Case settled on 14 April 2010. <http://www.business-humanrights.org/Categories/Lawlawsuits/Lawsuitsregulatoryaction/LawsuitsSelectedcases/LidllawsuitreworkinconditionsinBangladesh>.

<sup>38</sup> Das Verfahren endete zwar nur mit einem Vergleich, der aber quasi-präzedenzielle Wirkungen entfaltet.

ken in Bezug auf seinen Unternehmenscode verurteilt wurde.<sup>39</sup> Auch ist hier – hinsichtlich der Umweltstandards im Unternehmenscode – der VW-Fall einschlägig. In zwei europäischen Ländern, in Italien und den Niederlanden wurde VW wegen unlauterer Handelspraktiken verurteilt.<sup>40</sup> In den VW-Fällen geht die Rechtslage auf europäisches Recht zurück, insbesondere auf die Richtlinie zu unlauteren Geschäftspraktiken. Die Juridifizierung von Verhaltenskodizes, die in der kontinentaleuropäischen Wirtschaftskultur naheliegt, wird durch das europäische Recht positiviert und in den Einzelstaaten umgesetzt. Der Gesetzgeber droht in der Neufassung des § 5 I No. 6 UWG Sanktionen für eine dem UWG bisher unbekannte Fallgruppe an, nämlich, wenn ein Unternehmen über „die Einhaltung eines Verhaltenskodexes, auf den sich der Unternehmer verbindlich verpflichtet hat, wenn er auf diese Bindung hinweist,“ falsche Angaben macht.<sup>41</sup> Die Einzelheiten, insbesondere welche Verhaltenscodices unter die Norm fallen, sind umstritten und von den Gerichten noch nicht endgültig geklärt. Aber im Prinzip öffnet diese Norm die Verrechtlichung von Unternehmenscodes über ihre wettbewerbsrechtliche Sanktionierung.

Nicht nur das Wettbewerbsrecht, sondern auch das Deliktsrecht mit seinen hochentwickelten Organisationspflichten und Verkehrspflichten, das Vertragsrecht mit seinen weitgehenden vertraglichen und quasi-vertraglichen Bindungen, und die Drittwirkung der Grundrechte zeigen eine Tendenz zur Juridifizierung der Corporate Codes. Mit diesen dogmatischen Figuren stellt das sozialstaatlich inspirierte Privatrecht der kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen ein reichhaltiges Instrumentarium zur rechtlichen Qualifizierung der Corporate Codes zur Verfügung.<sup>42</sup> Damit können die Gerichte die Rechtsverbindlichkeit der Codes sicherstellen und ihre Durchsetzung ebenso wie ihre Rechtskontrollen ermöglichen. Die Gerichte können den Unternehmen letztlich immer ein *venire contra factum proprium*, also einen performativen Selbstwiderspruch, vorwerfen, wenn die Unternehmen die Corporate Codes nach erbitterten Konflikten erst als se-

<sup>39</sup> (<https://www.business-humanrights.org/en/samsung-lawsuit-re-misleading-advertising-labour-rights-abuses>).

<sup>40</sup> In Italien (Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, hier: <https://www.agcm.it/dettaglio?db=C12560D000291394&uid=6CBBC97DAD7D79CFC125800A0039B5BA&view=&title=-VOLKSWAGEN-EMISSIONI%20INQUINANTI%20AUTOVEI%20COLI%20DIESEL&fs=>) und Niederlande (Autoriteit Consument & Markt, ACM, <https://www.acm.nl/nl/publicaties/boete-volkswagen-ag-voor-oneerlijke-handelspraktijken>).

<sup>41</sup> Umsetzung von Art. 3 RL 2005/29/EG. Dazu im Detail Beckers (Fn. 30), 176 ff.; dies. (Fn. 35, 2017).

<sup>42</sup> Aktueller Stand und weitreichende Vorschläge zur Rechtsfortbildung bei Beckers (Fn. 1), 39 ff., 344 ff., die bei aller gebotenen rechtsvergleichenden Neutralität durchaus von kontinentaleuropäischen Vorstellungen inspiriert sind.

riöse Selbstverpflichtungserklärungen abgegeben haben, sie dann aber vor Gericht nur als unverbindliche Absichtserklärungen gelten lassen wollen.

Was schließlich wirtschaftsdemokratische Vorstellungen betrifft, so zeigen sich die anglo-amerikanischen Produktionsregimes ziemlich resistent. Demokratie wird im dortigen Verständnis nicht in Marktprozessen, sondern primär im politischen System verwirklicht. Corporate Codes werden entsprechend strikt marktkonform interpretiert.<sup>43</sup> Nur soweit sich Änderungen von Präferenzen auf dem Markt durchsetzen, werden sie von den Gerichten validiert. Primär bleibt es dem private ordering der TNCs überlassen, situationsabhängig auf die Auseinandersetzungen mit zivilgesellschaftlichen Gruppen und auf die Präferenzänderungen der Verbraucher und Investoren mit gemeinwohlbezogenen Codes zu reagieren. Die Unternehmen reagieren jedoch nur dann, sofern es ihrem Kostenkalkül entspricht. Eine weitergehende Politisierung der Wirtschaft gilt als nicht legitim.

Demgegenüber sind die Wirtschaftskulturen Kontinentaleuropas mit ihren neo-korporatistischen Institutionen historisch schon seit langem auf eine interne Politisierung der Unternehmen eingestellt. Neben weitreichenden sozialstaatlichen und umweltrechtlichen Interventionen gelten hier besonders wirtschaftsdemokratische Institutionen als legitim, da sie durch Partizipation von gesellschaftlichen Gruppen Defizite des Marktes kompensieren sollen.<sup>44</sup> Im Sinne des demokratischen Korporatismus Kontinentaleuropas werden dann auch die neuartigen Corporate Codes umdefiniert: nicht mehr als einseitige Normsetzung souveräner Unternehmen, sondern als Resultat politischer Konflikte zwischen Unternehmen und zivilgesellschaftlichen Akteuren. Neben anderen wirtschaftsdemokratischen Institutionen dienen hier Corporate Codes, die gemeinwohlorientierte Ziele verfolgen, der Wiedereinbettung der Wirtschaft in die Gesellschaft. Dies geschieht aber nicht als externe staatliche Intervention, sondern in der Form eines re-entry: der Internalisierung der gesellschaftlicher Belange in die Unternehmensentscheidungen.<sup>45</sup>

Bemerkenswert ist nun, dass nicht nur die seit längerem ablaufenden Prozesse einer inneren Politisierung der Wirtschaft maßgeblich die Ausgestaltung der Corporate Codes beeinflussen, sondern dass in der Gegenrichtung die Corporate Codes drei neuartige wirtschaftsdemokratische Impulse im Unternehmensverfassungsrecht ausgelöst haben. Der erste Impuls stammt aus einer Richtungsänderung der Protestbewegungen, in der sich nach Meinung einiger Beobachter eine neue politische Qualität in der Gesellschaft verwirklicht.<sup>46</sup> Zivilgesellschaftliche Proteste richten sich zunehmend nicht

<sup>43</sup> Dazu Peukert (Fn. 32).

<sup>44</sup> In historischer Perspektive Abelshauer (Fn. 4).

<sup>45</sup> Dazu Teubner (Fn. 1).

<sup>46</sup> Colin Crouch (2011) *Das befremdliche Überleben des Neoliberalismus*, Berlin: Suhrkamp, 193 ff.; Robert O'Brien, u.a. (2002) *Contesting Global Governance: Multi-*

(nur) gegen staatliche Institutionen, sondern selektiv, direkt und zielbewußt gegen die Wirtschaftsunternehmen, die für gravierende Fehlentwicklungen verantwortlich gemacht werden. Sozialbewegungen reagieren damit auf drastische Machtverschiebungen in der globalen Wirtschaftsverfassung. Denn zur eigentlichen wirtschaftsverfassungsgebenden Gewalt sind inzwischen die transnationalen Unternehmen selbst aufgestiegen. Durch einseitige öffentliche Selbstverpflichtungen setzen sie die Corporate Codes in Kraft. Doch ausgelöst wiederum haben diese Corporate Codes überhaupt erst die Pressionen anderer gesellschaftlicher Kollektivakteure, welche die Inhalte der Corporate Codes, aber auch deren Durchsetzung maßgeblich mitbestimmen. Denn meist sind es NGOs und andere zivilgesellschaftliche Akteure, die mit Protestaktionen die multinationalen Unternehmen genötigt haben, Vereinbarungen mit ihnen über Corporate Codes abzuschließen. In diesen Aktivitäten zivilgesellschaftlicher Akteure verwirklicht sich ein eigenes wirtschaftsdemokratisches Potential der Corporate Codes, das über die traditionellen neo-korporatistischen Arrangements, die in Kontinentaleuropa nur zwischen Unternehmen und Gewerkschaften entwickelt wurden, deutlich hinausgeht.

Der zweite wirtschaftsdemokratische Impuls weitet die Sachthemen in der Politisierung der Unternehmen drastisch aus. In den Corporate Codes werden nicht mehr nur Verteilungsinteressen zwischen Kapital und Arbeit im Unternehmen durchgesetzt. Der zivilgesellschaftliche Protest geht über diese wichtige, aber begrenzte Thematik von Wirtschaftsdemokratie weit hinaus und zwingt die Unternehmen, sich auf umfassendere Gemeinwohlziele verbindlich festzulegen: Umweltschutz, Anti-Diskriminierung, Menschenrechte, Produktqualität, Verbraucherschutz, Datenschutz, Freiheit des Internet, Fair trade.<sup>47</sup> Während solche Themen früher normalerweise fast ausschließlich im politischen System entschieden wurden, entsteht in der Direkt-Konfrontation zivilgesellschaftlicher Gruppen mit den Unternehmen, als deren Resultat die Corporate Codes ausgehandelt werden, ein merkwürdiges Paradox wirtschaftsdemokratischer Institutionen: Öffentliche Gemeinwohlbelange werden durch private Normierungen durchgesetzt.<sup>48</sup> Zwar können die Corporate Codes nicht wie die politische Gesetzgebung generelle Geltung beanspruchen, doch geht ihre Verpflichtungskraft

*lateral Economic Institutions and Global Social Movements*, Cambridge: Cambridge University Press, 2.

<sup>47</sup> „Die sogenannten ‚neuen sozialen Bewegungen‘ passen nicht mehr in das Protestmuster des Sozialismus. Sie beziehen sich nicht nur auf die Folgen der Industrialisierung und haben nicht mehr nur das eine Ziel einer besseren Verteilung des Wohlstandes. Ihre Anlässe und Themen sind sehr viel heterogener geworden .... und vor allem die ökologische Thematik ist in den Vordergrund gerückt.“ Niklas Luhmann (1997) *Die Gesellschaft der Gesellschaft*, Frankfurt: Suhrkamp, 849.

<sup>48</sup> Detaillierte Analyse bei Beckers (Fn. 1), 262 ff.

weit über die Einzelunternehmen hinaus. Denn die zivilgesellschaftlichen Gruppen insistieren darauf, dass kraft gesellschaftsrechtlicher Arrangements abhängige Gesellschaften und kraft vertraglicher Vereinbarungen sogar weitverzweigte Zulieferer- und Distributionsnetze auf die Corporate Codes verpflichtet werden.

Ein dritter wirtschaftsdemokratischer Impuls geht von den Selbstverpflichtungen in den Codes aus, wonach es die Unternehmen selbst es sind, die den Schutz von Grundrechten garantieren. Damit gehen die Codes deutlich über den bisherigen Stand der Grundrechtsdrittwirkung hinaus. Denn sie durchbrechen deren Staatsfixierung, erkennen explizit eine bisher stets abgelehnte unmittelbare Grundrechtswirkung gegenüber privaten Kollektivakteuren an und kompensieren bestimmte Schwächen der staatlichen Schutzpflichten. Wenn die Grundrechtsstandards der Codes direkt aus dem demokratischen Potential gesellschaftlicher Konflikte resultieren, dann ist zugleich ihre höhere Kontextadäquität zu erwarten, da Organisation und Verfahren genauer auf die Besonderheiten der Grundrechtsgefährdungen in den Unternehmen ausgerichtet werden.<sup>49</sup>

<sup>49</sup> Zu einer solchen Ausweitung der Drittwirkung der Grundrechte Isabell Hensel und Gunther Teubner (2014) "Matrix Reloaded: Kritik der staatszentrierten Drittwirkung der Grundrechte am Beispiel des Publication Bias", 47 *Kritische Justiz*, 150–168, 162 ff.