

Frauke Banse

Geld für Gewerkschaften Über die Intentionen und Wirkungen gewerkschaftlicher Förderung

Keywords: international trade union solidarity, labour imperialism, international civil society cooperations, funding relations, trade union funding
Schlagwörter: internationale Gewerkschaftssolidarität, internationale zivilgesellschaftliche Kooperationen, zivilgesellschaftliche Geberbeziehungen, Gewerkschaftsfinanzierung, Gewerkschaften im Globalen Süden

Für Gewerkschaftsarbeit in weniger industrialisierten Ländern Geld zu geben, klingt zunächst einmal nach einem gelungenen Beitrag internationaler Solidarität. Doch was passiert tatsächlich, wenn Gewerkschaften Geld von außen bekommen – ob nun direkt als Budgethilfen oder indirekt über Fortbildungen, so genanntes *capacity building*? Zu den Wirkungen externer finanzieller Förderung auf Gewerkschaften gibt es nur wenige Untersuchungen. Dabei können insbesondere die organisationsinternen Effekte von Gebergeldern auf Gewerkschaften als mitgliederbasierte Massenorganisationen mit hohem politischen und ökonomischen Machtpotenzial und einem Anspruch auf interne Demokratie weit komplexer sein als bei anderen zivilgesellschaftlichen Organisationen.

Der vorliegende Beitrag analysiert mögliche negative und positive, intendierte und nicht intendierte Wirkungen externer finanzieller Förderung auf Gewerkschaften im Globalen Süden. Diese werden mit empirischen Beispielen insbesondere aus Ghana und Benin illustriert. Ich stütze mich dabei auf Fallstudien aus der bestehenden Literatur sowie meine eigene Forschung (Banse 2015a & b; i.E.).

Im ersten Abschnitt beschreibe ich Gewerkschaften als sehr spezifische Organisationsform. Als mitgliederbasierte, die Eigeninteressen von Lohnabhängigen vertretende Organisationen mit speziellen Machtressourcen und komplexen institutionellen Gefügen unterscheiden sie sich substantiell von Nichtregierungsorganisationen (NGOs). Externe Gelder fügen der an sich schon umkämpften und fragilen Gewerkschaftsdemokratie eine weitere

Rechenschaftsebene hinzu: die zwischen Gewerkschaftsbürokratie und Förderinstitution. Im darauf folgenden Abschnitt skizziere ich in einem historischen Rückblick die gewerkschaftliche Geberlandschaft mit ihren unterschiedlichen Intentionen und Konflikten. Daran anschließend stelle ich die möglichen Wirkungen von Gebergeldern, insbesondere im Hinblick auf die Förderung oder Behinderung gewerkschaftlicher Erneuerung und den Einfluss auf die interne Gewerkschaftsdemokratie, dar. Die Effekte für die geförderten Gewerkschaften sind vielfältig. Sie reichen von tatsächlicher Stärkung gewerkschaftlicher Kernaufgaben und Erneuerungsprozesse über „gute Absichten mit Nebeneffekten“ bis hin zur Schwächung von gewerkschaftlichen Machtpotenzialen. Ich komme zu dem Schluss, dass es neben der Varianz der gewerkschaftlichen Förderorganisationen und -intentionen nicht nur keine „Fernbedienung“ (Munck 1988: 195) durch den Geldgeber gibt, sondern die Wirkung internationaler Kooperationen stark von der institutionellen und politischen Verfasstheit der geförderten Gewerkschaft abhängt.

Gewerkschaften als spezifische Organisationsform

Gewerkschaften lassen sich allgemein als Organisationen verstehen, die Lohnabhängige – also jene, die auf Grund fehlenden Besitzes an Produktionsmittel strukturell gezwungen sind, ihre Arbeitskraft an Kapitalbesitzer zu verkaufen – darin unterstützt, ihre Interessen kollektiv zu vertreten (s. auch van der Linden 2008: 219). Auf Grund des hohen Grades an informeller bzw. prekärer Beschäftigung¹ sowie der gewerkschaftlichen Praxis in vielen peripheren Ländern, auch informelle Beschäftigtengruppen zu organisieren, lässt sich in Anlehnung an Marcel van der Linden auch dann von Lohnabhängigen bzw. abhängig Beschäftigten sprechen, wenn es sich um kleine

1 Die International Arbeitsorganisation ILO nennt sieben Kategorien informell Beschäftigter: 1) in Unternehmen mitarbeitende Familienangehörige ohne Vertrag; 2) Beschäftigte in Gelegenheitsjobs, Heimarbeit, Hausarbeit, in Saison- oder Teilzeitarbeit, unregistrierter Arbeit, geringfügig Beschäftigte, Beschäftigte mit kurz befristeten Arbeitsverträgen bzw. Beschäftigte, die bestimmte Arbeitgeberleistungen wie Abfindungszahlungen oder Krankengeld nicht erhalten; 3) Beschäftigte in einem informellen Unternehmen; 4) Besitzer_innen/Betreiber_innen von Mikro- und Klein-Unternehmen bzw. nicht registrierten Unternehmen; 5) Selbstständige, die Güter v.a. für den Eigenbedarf produzieren; 6) Mitglieder von informellen Produktionskooperativen und 7) eine geringe Zahl jener, die in informellen Unternehmen arbeiten, aber registriert sind (ILO 2002: 124; s. auch Deutscher Bundestag 2002: 240; zur genauen Definition des „informellen Unternehmens“ s. ILO 2002: 126). V.a. die zweite Kategorie der ILO-Definition von informell Beschäftigten findet sich auch vermehrt in Ländern der kapitalistischen Zentren; hier werden sie jedoch „prekär Beschäftigte“ genannt (s. auch Altvater & Zeller 2011: 7).

prekäre Selbstständige handelt, sofern sie bestimmte Kriterien ökonomischer Abhängigkeit und Vulnerabilität erfüllen (ebd.: 219f).

Alle Gewerkschaften regulieren das Austauschverhältnis zwischen Kapital und Arbeit. Sie setzen sich in einem strukturellen Herrschaftsverhältnis vor allem dafür ein, jene Interessen von Lohnabhängigen zu vertreten, die mit dem Verkauf ihrer Arbeitskraft zusammenhängen. Entsprechend spielen traditionell Fragen des Lohns, der Arbeitsbedingungen und der Arbeitszeit eine große Rolle in von Gewerkschaften eingeforderten Verhandlungen. Viele Gewerkschaften verfolgen darüber hinaus sozial- und gesellschaftspolitische Ziele, durch die sie die Reproduktionsinteressen der abhängig Beschäftigten im politischen Raum durchzusetzen bzw. zu verteidigen versuchen (Goes 2016; Zoll 1976).

Ein charakteristisches Merkmal von Gewerkschaften als Interessenorganisationen von Lohnabhängigen ist, dass sie Mitgliedsorganisationen sind. Aus dieser Organisationsform, insbesondere bei hohen Mitgliederzahlen, ergibt sich ein Spannungsverhältnis von Demokratie und Bürokratie. Je nach Identität der Gewerkschaft (Hyman 1994) sind beide Elemente unterschiedlich ausgeprägt. So weist beispielsweise der ghanaische Gewerkschaftsbund eine formelle Mitgliederstruktur und ein relativ hohes Maß an Bürokratie auf: z.B. bekommen die Funktionär_innen ein festes Gehalt und werden zumindest formal geregelt mittels der verschiedenen Hierarchieebenen kontrolliert. Die beninischen Gewerkschaften haben hingegen faktisch keine genauen Informationen über ihre Mitglieder und die Funktionär_innen arbeiten unbezahlt. Die weit geringere Ausprägung der Bürokratie in Benin führt im Gegensatz zu Ghana zu einem geringeren Maß an Demokratie, da die Kontrolle durch die Mitglieder faktisch nicht gegeben ist (Banse i.E.).

Im Gegensatz zu Gewerkschaften sind NGOs, hier verstanden als Vereine, die allgemeinpolitische Einzelthemen wie Umweltschutz, Menschenrechte oder Entwicklungspolitik bearbeiten, vielfach keine Organisationen mit breiter Mitgliederbasis. Doch selbst wenn sie es sind, so orientieren sie sich in der Regel nicht an den Eigeninteressen ihrer Mitglieder (Hirsch 2001: 15). Der demokratische Anspruch mitgliederbasierter NGOs kann damit sehr viel stärker variieren als jener von Gewerkschaften – so gibt es beispielsweise NGOs, die vor allem Fördermitglieder haben (z.B. *medico international*) oder solche mit einer entscheidungsbefugten Mitgliederbasis (z.B. *amnesty international*). In dieser Varianz im Verhältnis zu den Mitgliedern und den von ihnen vertretenen Interessen unterscheiden sie sich elementar von Gewerkschaften. Letztere vertreten in erster Linie die ökonomischen Eigeninteressen ihrer Mitglieder – so variantenreich ihre Reproduktionsinteressen auch sein mögen (s.u.) – und sind zumindest von ihrem Anspruch her grundsätzlich demokratisch organisiert. NGOs haben meist weit größere

Spielräume in den Prozessen der Entscheidungsfindung. Dadurch, dass sie nicht die Eigeninteressen der Mitglieder vertreten, unterliegen sie zudem weniger komplexen Prozessen der Meinungs- und Willensbildung.

Die Fähigkeit mancher Beschäftigtengruppen, zentrale ökonomische Funktionen zu blockieren („strukturelle Macht“, s.u.), sowie das Potenzial – erfüllt oder nicht – viele Menschen gewerkschaftlich zu organisieren, verleiht Gewerkschaften zumindest theoretisch ein hohes Maß ökonomischer wie politischer Macht. Deswegen stehen sie unter besonderer Beobachtung seitens staatlicher Stellen bzw. der Arbeitgeber. Von diesen Institutionen werden Gewerkschaften häufig entweder direkt bekämpft, versucht zu integrieren oder zu kooptieren. Je nach politischer Orientierung der Gewerkschaften und ihren sozialökonomischen Bedingungen können sie auch selbst auf eine kooperative Beziehung zu Staat und Kapital abzielen. Durch ihre Kontakte zu Arbeitgebern und Staat tendieren Gewerkschaften dazu, nicht allein die Interessen der (lohnabhängigen) Mitglieder zu vertreten, sondern als intermediäre Organisationen zu fungieren, die zwischen Staat bzw. Kapital und Arbeit vermitteln (Müller-Jentsch 1986: 63ff). Damit befinden sich Gewerkschaften in einem permanenten Spannungsverhältnis zwischen ihrer Funktion als Gegenmacht und Ordnungsfaktor. Als Gegenmacht muss jede Gewerkschaft in einem Mindestmaß agieren, weil sie Interessen an höheren Löhnen, besseren Arbeitszeiten und -bedingungen i.d.R. auch in Konflikten durchsetzen (können) muss. Als Ordnungsfaktor wirkt sie, wenn sie ihren Mitgliedern Kompromisse nahelegt und damit Konflikte ordnet und reguliert (Goes 2016; Zoll 1976).

Auf Grund der ökonomischen Positionierung ihrer Mitglieder sowie ihres Massencharakters sind Gewerkschaften zumindest potenziell politisch wie ökonomisch weitaus schlagkräftiger als NGOs, denen vor allem mittels Öffentlichkeitsarbeit wirksam werdende symbolische Macht als Ressource zur Verfügung steht (Banse 2015b; McGuire 2013: 31). Gewerkschaften können sich z.B. des Streiks als Mittel zur Durchsetzung ihrer Agenda bedienen oder ihre Massenbasis mobilisieren. Dieses Machtpotenzial können Gewerkschaften vor allem dann entfalten, wenn substantielle Interessen ihrer Mitglieder betroffen sind. Was jedoch die zu vertretenden Interessen von Gewerkschaftsmitgliedern sind, ist vielfach umstritten, nicht zuletzt sichtbar in den verschiedenen politischen Orientierungen von Gewerkschaften. Interessen sind nicht allein von der Stellung der Lohnabhängigen im ökonomischen Prozess abzuleiten – denn schon ein Individuum kann diverse gegensätzliche Interessen in sich vereinen. So ist ein_e Arbeiter_in gleichzeitig lohnabhängig beschäftigt, Konsument_in, Bewohner_in der natürlichen Umgebung und Familienmitglied (Offe & Wiesenthal 1985: 188). Dabei ist das, was als Interesse der Mitglieder verstanden wird, wesentlich

durch die innergewerkschaftlichen Kommunikationsprozesse und Diskussionen geprägt (Hyman 1994: 122). Auseinandersetzungen innerhalb der Gewerkschaftsbewegung drehen sich häufig auch um die Frage, ob sich die Gewerkschaft in ihrer Agenda vor allem an den rein ökonomischen Interessen ihrer Mitglieder in einem Betrieb konzentriert (*business unionism*), versucht über sozialen Dialog Einfluss auf politische Reformen und damit den „sozialen Lohn“ zu nehmen, oder stärker auf klassenbasierte gewerkschaftliche Gegenmacht und (öffentliche) Mobilisierung setzt (Hyman 1996: 6, 10ff; s. auch Rüb 2009: 70ff; Frege u.a. 2003: 552). Bei peripheren Gewerkschaften kann in Bezug auf die politische Orientierung auch noch das Verhältnis zu globaler Ungleichheit und ökonomisch bzw. geopolitisch dominanteren Staaten und Regionen als Thema hinzukommen (Banse i.E.). Eine Gewerkschaft organisiert meist verschiedene Berufsgruppen und damit auch diverse ökonomische Interessen. Die innergewerkschaftliche Auseinandersetzung kann auch darüber entscheiden, welche evtl. konkurrierenden Beschäftigteninteressen bestimmend für das gewerkschaftliche Handeln sind und zum allgemein vertretenen Interesse der Gewerkschaft werden. Beispielsweise kommt es bei peripheren Gewerkschaften, die oftmals auch so genannte informell Beschäftigte wie Marktfrauen oder Kleinbäuerinnen und -bauern organisieren, zu Spannungen zwischen informell und formell Beschäftigten (s.u.).

Abgesehen von großen mitgliederbasierten NGOs sind Gewerkschaften in der Regel durch ihre Mitgliedsbeiträge finanziell sehr viel unabhängiger von externen Geldern als NGOs, die einen Großteil ihrer Finanzen aus staatlichen Geldern oder anderen Zuschüssen bestreiten (Hirsch 2001: 31). Auch Gewerkschaften in peripheren Ländern können bei funktionierender Mitgliedererfassung über Mitgliedsbeiträge zumindest ihre Grundfinanzierung sichern. Die von diesen Geldern bezahlten Funktionär_innen, Ausgaben für Infrastruktur, für Funktionärs- oder Mitgliederschulungen, Rechtsberatung, Demonstrationen, Lobbytätigkeiten, Analysen und andere Aufgaben werden letztlich von den Mitgliedern kontrolliert; jedenfalls in der theoretischen Grundkonzeption. Über „verknöcherte“ Gewerkschaftsbürokratien, die Distanz zwischen Gewerkschaftsbasis und -führung, das Problem der Kooptierung führender Gewerkschafter_innen durch Politik oder Unternehmen oder auch die Passivität vieler Mitglieder in ruhigeren Zeiten gibt es in der Fachliteratur umfangreiche Auseinandersetzungen.² An dieser Auseinandersetzung zeigt sich: Mag die Gewerkschaftsdemokratie auch vielfach formal gegeben sein, in der Praxis ist sie damit noch lange nicht gewährleistet. Werden Gewerkschaften in dieser vermachteten Gemengelage

2 Von Michels 1957: 369 über Offe & Wiesenthal 1985: 186 bis Dörre u.a. 2009; Goes 2016.

zudem in wichtigen Tätigkeiten nicht über Mitgliedsbeiträge, sondern über externe Gelder von Staat oder privaten Organisationen finanziert, entsteht ein weiteres Problem: Die Rechenschaftsebenen verschieben sich. Plötzlich bestimmen nicht mehr nur die Mitglieder – zumindest formal – die Gewerkschaftsagenda und kontrollieren die Funktionär_innen, sondern es gibt mit den externen Geberorganisationen noch eine weitere Ebene, gegenüber der zu Aktivitäten und Grundorientierungen Rechenschaft abgelegt werden muss.

Gewerkschaften an der Peripherie des globalen Kapitalismus werden, meist unter Bezugnahme auf ihre geringen Mitgliederzahlen und den hohen Anteil informeller Beschäftigung, häufig schlicht als schwach charakterisiert. Dies sei der Grund, weshalb sie dringend Geld von außen bräuchten, um sie zu stärken. Gewerkschaftliche Macht ist jedoch sehr vielschichtig und ihre Stärkung damit bei weitem nicht nur eine Frage zusätzlicher Finanzen. Die Gewerkschaftsforschung unterscheidet mehrere Formen von Gewerkschaftsmacht. Zwei wichtige sind die strukturelle Macht und die Organisationsmacht (Wright 2000: 962). Über strukturelle Macht verfügen Lohnabhängige, wenn sie entweder eine auf dem Arbeitsmarkt besonders gefragte Qualifikation aufweisen oder an besonders strategischen Punkten des Unternehmens oder der gesamten Ökonomie arbeiten und durch Arbeitsniederlegungen diese empfindlich treffen können. In peripheren Ländern haben insbesondere Beschäftigte des Export- oder des Transportsektors eine hohe strukturelle Macht (Silver 2003: 33). Organisationsmacht erlangen Beschäftigte hingegen über ihre institutionalisierten Zusammenschlüsse, sei es durch Betriebsräte, Gewerkschaften, Parteien oder *community organisations*. Diese Organisationen wiederum können verschiedene Machtressourcen entwickeln – meist in engem Zusammenspiel mit der strukturellen Macht ihrer Mitglieder oder auch als Kompensation verloren gegangener struktureller Macht, z.B. in Folge einer vermehrten Organisierung von informell Beschäftigten (Dörre u.a. 2009: 37; Banse 2011). Insbesondere in gewerkschaftlichen Krisen gilt es, Strategien zu entwickeln, um die Organisationsmacht zu erneuern und zu stärken. Diese kann beispielsweise auf einen verbesserten Mitgliederkontakt, Erschließung neuer Branchen bzw. Beschäftigtengruppen, Erprobung neuer Organisations- und Kampfstrategien oder der Koalition mit anderen zivilgesellschaftlichen Organisationen und der Bearbeitung neuer Themenbereiche zielen.

In der Tat sind die meisten peripheren Gewerkschaften durch den rapiden Rückgang von Mitgliederzahlen im Zuge ökonomischer Liberalisierungen, gewerkschaftsfeindlicher Gesetze bzw. gewerkschaftsfeindlicher Implementierungspraktiken, direkter staatlicher Repression oder Strafflosigkeit gegenüber der Kapitaleseite sehr in ihrer Macht geschwächt. Je nach Kontext

unterschiedlich, haben periphere Gewerkschaften nichtsdestotrotz Zugang zu unterschiedlichen Machtressourcen, die sie ausbauen und bzw. erschließen können (Banse 2015b; i.E.). Dabei können gewerkschaftliche Gebergelder hilfreich sein.

Allerdings sind Gewerkschaften nicht nur komplex organisiert – im Fall von großen Einzelgewerkschaften umfasst die Organisationsstruktur beispielsweise Betriebsvertretungen, Kreis- oder Distriktebenen, nationale Führungsebenen der Branchengewerkschaften und des nationalen Dachverbandes inklusive diverser Fachabteilungen – auch das gewerkschaftliche Agendasetting ist stets intern umkämpft. Die interne Demokratie ist permanent neu einzufordern, und die Einflussnahme durch Staat und Unternehmen kann sehr massiv, gleichzeitig aber auch verdeckt sein.

Externe Fördergelder bewirken dabei nicht nur eine weitere, demokratisch problematische Komplexitätszunahme (eine weitere demokratisch meist nicht legitimierte Rechenschaftsebene). Die Gelder wirken gleichzeitig auch in einem sehr vielschichtigen, institutionellen Gefüge und können damit noch mehr als bei monothematischen NGOs ohne Massencharakter nicht intendierte Wirkungen entfalten. Dies gilt sowohl im Hinblick auf die gewerkschaftliche Agenda, die gewerkschaftlich vertretenen Interessen, die gewerkschaftlichen Machtressourcen und die gewerkschaftliche Demokratie.³

Die Wirkungen der Geberinterventionen sind dabei im hohen Maße von den Geld empfangenden Gewerkschaften und ihrem Kontext abhängig, aber auch stark von Intentionen, Erfahrungen und politischen Hintergründen der Geberorganisationen (Southall 1995; Banse i.E.).

Geber und ihre Ziele

Gezielter internationaler Einfluss auf Gewerkschaften in der Peripherie hat eine lange Tradition. Während des Kolonialismus spielten die Gewerkschaften des kolonialen „Mutterlandes“ eine wichtige Rolle. Mit zunehmender Proletarisierung in den Kolonien und den entsprechenden Arbeitskämpfen waren die europäischen Gewerkschaften um Einfluss auf die entstehenden Gewerkschaften bemüht. So verfolgte der britische *Trade Union Congress* (TUC) in Westafrika nicht nur das Konzept der Einheitsgewerkschaft, sondern auch der unpolitischen Gewerkschaft und arbeitete eng mit der Kolonialverwaltung und dem Arbeitsministerium zusammen (Cooper 1996: 58ff, 275; Ananaba 1979: 2ff; Fonteneau 2004: 25ff). Die französischen Richtungsge-
werkschaften spalteten nicht nur die jeweiligen Gewerkschaftsbewegungen

3 Zu diesen vier Kategorien s. Hyman 1994; Banse i.E.

in den französischen Kolonien (Allen 1975: 100; Martens 1980: 77ff); sie hatten jeweils auch ihr eigenes (kolonial-)politisches Programm. So zielte beispielsweise die kommunistische *Confédération Générale du Travail* (CGT) auf einen „humanen Kolonialismus“.⁴

Insbesondere nach der offiziellen Unabhängigkeit der meisten Staaten stand im Zuge der Blockkonfrontation vor allem der US-Gewerkschaftsverband *American Federation of Labour and Congress of Industrial Organisations* (AFL-CIO) in scharfer Kritik. Er versuchte mittels Kooperationsangeboten Gewerkschaftsbewegungen anderer Ländern zu depolitisieren und linke Gewerkschafter_innen zu marginalisieren. Durch seinen engen Kontakt zur US-Regierung, v.a. auch zur CIA, wurde die Gewerkschaftsförderung der AFL-CIO vielfach als „labour imperialism“ bezeichnet.⁵ Entsprechend diesen Beziehungen gab es während des Kalten Krieges intensive Auseinandersetzungen innerhalb des die Mehrzahl der westlichen Gewerkschaften organisierenden Weltverbandes *International Confederation of Free Trade Unions* (ICFTU). Unter anderem warfen die US-amerikanischen Gewerkschaften europäischen Gewerkschaften vor, sich zu offen gegenüber kommunistischen Gewerkschaften zu zeigen (Carew 2000: 332; Southall 1995: 40ff). Vor dem Hintergrund dieses Konfliktes und der unterschiedlichen Förderagenden lautete der Titel eines Buches über die externe Gewerkschaftsfinanzierung in Südafrika während der Apartheid *Trade Union Imperialism or Trade Union Solidarity?* (Southall 1995). Roger Southall untersuchte die Intentionen und Wirkungen von unterschiedlichen Geberbeziehungen zwischen südafrikanischen und westlichen Gewerkschaften. Abstrahiert vom konkreten Untersuchungsgegenstand lässt sich Southalls Studie so zusammenfassen: Die politische wie demokratische Verfasstheit der Empfängergewerkschaft wirkt wesentlich auf die Einflussmöglichkeiten des Gebers zurück. Zudem sind Form und Ziel der Geberprojekte nicht einheitlich, sondern auch von der politischen Orientierung der finanzierenden Organisation wie von der Politisierung der Förderbeziehung abhängig. Southall stellt fest: „Die Institutionen der internationalen Gewerkschaftsbewegung unterscheiden sich sowohl in ihren [politischen] Orientierungen und ihrem Verhältnis zu nationalen Regierungen, als auch im Verlauf der Zeit.“ (Southall 1995: 45)⁶

Seit den 1990er Jahren sind zu den direkten gewerkschaftlichen Gebern noch vermehrt NGOs hinzugekommen, die ebenfalls als Geldgeber für periphere Gewerkschaften fungieren. Diese sind meist weniger in die politischen

4 Delanouë & Dewitte 1983: 118; Dewitte 1981: 10; zusammenfassend zum französischen und britischen Einfluss in Westafrika s. auch Banse i.E.

5 S. Scipes 2005; Cantor & Schor 1987; Thomson & Larson 1978; Spalding 1977: Kap. 6.

6 Alle Übersetzungen fremdsprachiger Zitate von F.B.

Auseinandersetzungen der internationalen Gewerkschaftsbewegung eingebunden, haben aber durchaus auch ihre eigene (politische) Agenda. So ist es insbesondere für spendenfinanzierte Organisationen attraktiv, mit medialen Konjunkturen zu gehen und über Gewerkschaftsförderung öffentlichkeitswirksam und damit spendenrelevant aufzutreten.

Deutschland ist insofern ein Sonderfall der gewerkschaftlichen Geberlandschaft, als dass die *Friedrich-Ebert-Stiftung* (FES) seit den 1960er Jahren mit inoffiziell Mandat den Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) in internationalen Gewerkschaftskooperationen vertritt. Bemerkenswert ist dies, weil die FES nicht nur eng mit dem sozialdemokratischen Teil der deutschen Arbeiter_innen-Bewegung verbunden ist, sondern parteinahe Stiftung der SPD und eben keine eigentliche Gewerkschaftsorganisation ist. Damit hat ihre internationale Gewerkschaftskooperation trotz aller Unabhängigkeit gegenüber dem geldgebenden Ministerium (Pascher 2002: 55f; Mair 2000: 130) hohe außenpolitische Relevanz; schließlich etabliert sie Kontakte zur strukturellen Macht und Organisationsmacht von Lohnarbeitenden in vielen Teilen der Welt. Mit ihrem breiten Kontaktnetz zu Gewerkschaften verfügt die FES über ein Alleinstellungsmerkmal unter den deutschen parteinahen Stiftungen, die mit den Worten des früheren Bundespräsidenten Roman Herzog als die „wirksamste[n] und bewährteste[n] Instrumente der deutschen Außenpolitik“ angesehen werden können (Herzog zit. nach Pogorelskaja 2002: 402). Auch gehört die FES zu den wenigen gewerkschaftlichen Gebern mit einem weiten Büronetz in diversen Partnerländern. Dies ermöglicht ihr enge persönliche Kontakte und schnelle Reaktionsfähigkeit.

Die internationale gewerkschaftliche Geberlandschaft an sich ist heterogen und durch verschiedene Interessen geprägt. Aber auch eine individuelle Geberorganisation ist nicht notwendig homogen in ihrer Förderstrategie. Es kann in ihr verschiedene Förderansätze geben (s.u.), oder Mitarbeiter_innen können unterschiedliche Ziele verfolgen. Ein und dasselbe Projekt kann zudem in verschiedenen Gewerkschaftskontexten sehr unterschiedliche Wirkungen entfalten. Je nach interner Kontrolle der Gelder durch die peripheren Gewerkschaften, der gewerkschaftsinternen Integration des geförderten Projektes, der institutionellen Verfassung der geförderten Gewerkschaften, ihrer gesellschaftspolitischen Einbettung und Geschichte können die geförderten Gewerkschaften durch die Kooperation gestärkt werden, oder aber es entstehen nicht intendierte negative Nebeneffekte und Gewerkschaften werden in ihren Machtressourcen geschwächt.⁷

7 Zum Vergleich eines solchen Projektes s. Banse i.E.

Gewerkschaftsförderung und ihre Wirkung

Viele Geber reagieren nicht nur auf Anfragen von Partnerorganisationen, sondern schlagen Themengebiete vor, die sie unterstützen. Diese pro-aktive Förderung hat für den Geber einige Vorteile. Beispielsweise ermöglicht sie, angewendet auf mehrere Regionen bzw. Länder, eine bessere Planung, Wirkungskontrolle und geringere Abhängigkeit etwa von lokalen Repräsentant_innen des Gebers (vgl. Banse i.E.). Pro-aktive Förderung bietet für zivilgesellschaftliche Geber darüber hinaus die Möglichkeit, themengebundene staatliche Gelder zu beantragen und an periphere Gewerkschaften weiterzuleiten. Auch können die geförderten Themen in andere Bereiche der Geberorganisation – beispielsweise die Öffentlichkeitsarbeit einer NGO – integriert werden. Für die Empfängerorganisationen ist die pro-aktive Förderung jedoch mit Gefahren verbunden. Insbesondere kann sie bewirken, dass die finanzierten Organisationen ihre gesamte Agenda nach den angebotenen Förderthemen ausrichten und sich „donor driven“ von ihren Ursprungsideen und -themen entfernen.⁸

Im Gewerkschaftsbereich ist eines der Themen pro-aktiver Förderung die so genannte informelle Beschäftigung. Gelder werden bereitgestellt, um beispielsweise Kleinbauern und -bäuerinnen, Motorradtaxifahrer_innen oder Straßenverkäufer_innen gewerkschaftlich zu organisieren oder ihnen zumindest Dienstleistungen zur Verbesserung ihrer Marktposition zukommen zu lassen. Die Organisation von informell Beschäftigten ist angesichts ihres hohen Anteils unter der Erwerbsbevölkerung in peripheren Ländern ein wichtiger Schritt und wird von vielen Gewerkschaften bereits auch praktiziert (für Ghana s. Britwum 2010). Die Fokussierung der Geber auf diese Beschäftigtengruppe kann aber dazu führen, dass traditionell von Gewerkschaften organisierte Beschäftigte des formellen Sektors vernachlässigt werden. So führte der Geberschwerpunkt im Fall der ghanaischen Landarbeitergewerkschaft *General Agricultural Workers Union* (GAWU) dazu, dass viel Arbeit in die Organisation von Kleinbäuerinnen und -bauern investiert wurde und dabei die formell Beschäftigten beispielsweise der Lebensmittelindustrie, Forstwirtschaft oder Lebensmittel labore vernachlässigt wurden. GAWU-Mitarbeiter_innen geben an, dass sich auf Grund dieser Schwerpunktsetzung externer Geldgeber der gewerkschaftliche Kontakt zu den Beschäftigtengruppen im formellen Sektor verschlechtert habe (Banse 2011; i.E.).

Häufig dominieren innerhalb von Gewerkschaften einzelne Beschäftigtengruppen die gewerkschaftliche Agenda. Dies kann Gegenstand interner demokratischer Auseinandersetzungen sein. Wenn externe Geber vor allem

8 Für NGOs s. z.B. Malhorta 2000; Henderson 2003; Parks 2008.

auf die Organisation bestimmter Beschäftigtengruppen setzen, wirken sie auf diesen Prozess ein. Im Falle von GAWU führte diese Geberagenda dazu, dass zwar eine ökonomisch besonders verwundbare und gewerkschaftlich nur sehr gering organisierte Gruppe stärker in den Fokus rückte – was, isoliert betrachtet, sinnvoll sein kann – sich aber gleichzeitig GAWUs Zugang zur strukturellen Macht der formell Beschäftigten verringerte. Eine sehr starke Präsenz informell Beschäftigter innerhalb der Gewerkschaften kann die Gewerkschaftsagenda fundamental verändern. Da das Gegenüber „Arbeitgeber“ in vielen Fällen fehlt oder schwerer zu greifen ist als bei formell Beschäftigten, kann ein verstärkter Fokus auf informell Beschäftigte in den Gewerkschaften zur einer stärkeren Orientierung auf Serviceleistungen zur Verbesserung der Marktbedingungen – beispielsweise bessere Anbau- und Vermarktungsmethoden von Kleinbäuerinnen und -bauern oder bessere technische Ausrüstung von Motorradtaxi – führen (s. z.B. Britwum 2010). Der Aufbau kollektiver gewerkschaftlicher Gegenmacht ist so jedoch nicht unmittelbar zu erreichen. Gleichzeitig kann, wenn die Gewerkschaft beispielsweise auf eine starke politische Tradition zurückblickt und entsprechend zivilgesellschaftlich eingebunden ist, die auch von außen unterstützte Organisation von informell Beschäftigten zu einer stärkeren Ausrichtung der Gewerkschaftsagenda auf allgemeinpoltische Themen führen – im Fall von Straßenverkäufer_innen beispielsweise auf Stadtpolitik oder im Fall von Kleinbäuerinnen und -bauern beispielsweise auf Handelspolitik.⁹ Damit hätte die Gewerkschaft ihren Charakter als auf Kollektivität bauende Organisation beibehalten und neue Machtressourcen entwickelt. Sofern die Gewerkschaft den Anspruch hat, sowohl informelle wie formelle Beschäftigte zu organisieren, erscheint es jedoch angesichts knapper personeller Ressourcen in den Gewerkschaften fast unvermeidlich, dass ein durch Gebergelder verstärkter Fokus auf informell Beschäftigte auf Kosten der Organisation gewerkschaftlicher Gegenmacht in Betrieben erfolgt. Dies kann nicht nur zu einer weiteren Schwächung der Gewerkschaften führen, sondern auch negative Auswirkungen auf Lohnentwicklung, Arbeitszeit oder Gesundheitsschutz in den Unternehmen des entsprechenden Landes haben.

Pro-aktiv vorgeschlagene „Modethemen“ können darüber hinaus von den Kernaufgaben einer Gewerkschaft – Organisation von Beschäftigtengruppen/Belegschaften, Tarifverhandlungen, Rechtsberatung, ggf. auch Einfluss auf Sozial- und Wirtschaftspolitik – ablenken. Je nach bürokratischer bzw. demokratischer Kontrolle können Fördergelder so interessant für einzelne Funktionär_innen oder Abteilungen sein, dass sie auf Themenbereiche

9 Für die indische Gewerkschaft informell arbeitender Frauen s. SEWA 2012; vgl. auch Bhowmik 2010; für GAWU s. Britwum 2007; Banse i.E.

eingehen, die wenig mit ihrer eigentlichen gewerkschaftlichen Funktion zu tun haben. Themen drohen gegen andere ausgespielt zu werden. So hat beispielsweise nach Auffassung des Gewerkschaftsforschers Léopold Dossou in Benin das gebergeförderte Thema HIV/AIDS andere Themen, etwa die Auseinandersetzung mit der allgemeinen Schwäche der dortigen Gewerkschaften, verdrängt (Dossou 2004: 24f). Mit einer stark gebergesteuerten Themensetzung drohen Gewerkschaften NGOs immer ähnlicher zu werden: Sie vertreten immer weniger die Eigeninteressen ihrer, im oben definierten Sinne, lohnabhängigen Mitglieder. Damit verlieren Gewerkschaften den Zugang zu ihren unterschiedlichen mitgliederabhängigen Machtpotenzialen. Themen vorschlagende Förderung kann – unabhängig von der gesellschaftlichen Relevanz des Themas – insbesondere bei Gewerkschaften mit schwach ausgeprägter Kontrolle der Funktionär_innen dazu führen, dass Funktionär_innen ohne nennenswerte Rückbindung in den Gewerkschaftsalltag mehr oder weniger als Einzelpersonen mit Gebern kooperieren. Dies war wiederum in Benin zu beobachten. Hier schlug die FES den dortigen Gewerkschaftsverbänden die Arbeit zu den Freihandelsabkommen *Economic Partnership Agreements* (EPAs) vor. Die beninischen Gewerkschaften hatten sich vorab nicht mit dem Thema beschäftigt und hatten auch kein gesteigertes Interesse an dem Thema zu arbeiten. Dennoch entsandten die gewerkschaftlichen Führungen Personal in einen von der FES wesentlich mit auf den Weg gebrachten Arbeitszusammenhang. Die Gewerkschafter_innen bekamen zwar viele Schulungen, ihr Arbeitszusammenhang entwickelte aber keine feststellbare Relevanz für die jeweiligen gewerkschaftlichen Dachverbände. Die FES hatte eine so stark initiiierende Rolle, dass die Rückbindung in den gewerkschaftlichen Alltag und an die Gewerkschaftsbasen nicht stattfand und der von der FES geförderte Kreis einzelner Gewerkschafter_innen vollständig von der Stiftung abhängig war (Banse i.E.).

Gewerkschaften brauchen für die Bearbeitung allgemeinpolitischer Themen, also Themen, die nicht zu ihrem Kerngeschäft (bspw. Arbeitszeit, Lohn oder Arbeitssicherheit) gehören, häufig andere zivilgesellschaftliche Organisationen, die sie auf die Problematik für ihre Mitglieder aufmerksam machen oder Wissen und Kontakte vermitteln.¹⁰ Diese Koalitionen können ein Weg für Gewerkschaften sein, neue Formen von Organisationsmacht auszubilden, um zum Beispiel andere Mitgliedsgruppen wie informell Beschäftigte besser vertreten zu können (Banse i.E.). Wenn gewerkschaftliche Geber jedoch die Rolle des Hauptkoalitionärs übernehmen, besteht die Gefahr, dass sie zwar einen Teil der Gewerkschaften auf ein zentrales Thema aufmerksam machen

10 Frege u.a. 2003; in Bezug auf Freihandelsabkommen s. McGuire u.a. 2010.

sowie Wissen und Kontakte vermitteln. Die Koalition bleibt jedoch mit der alltäglichen Gewerkschaftsarbeit unverbunden und bereits gewachsene politische Strukturen im jeweiligen Land bleiben ungenutzt oder werden gar geschwächt (Banse i.E.).

Haben die geförderten Themen nur eine geringe Relevanz für den gewerkschaftlichen Alltag und werden darüber hinaus die Gewerkschaftsfunktionär_innen sehr gering oder gar nicht bezahlt, ist auch bei der Gewerkschaftsförderung ein in der Entwicklungsfinanzierung verbreitetes Phänomen zu beobachten: der Mitnahmeeffekt von Tagegeldern und anderen Annehmlichkeiten. Gewerkschaftsfunktionär_innen und -mitglieder kommen dann ggf. weniger wegen des Themas auf die vom Geber angebotenen Seminare des *capacity building*, sondern wegen der ausgezahlten Tagegelder oder, falls sich der Geber gegen die Auszahlung dieser Gelder entschieden hat, wegen Annehmlichkeiten oder Vergünstigungen wie eines Hotelzimmers, kostenfreien Essens oder auch der ausgezahlten „dinner allowance“ für das Abendessen – schließlich kann diese gespart werden. Beispielsweise schickte ein Generalsekretär aus Benin seine Kolleg_innen nicht wegen der dort referierten Inhalte, sondern wegen der (ökonomischen) „Misere“ im Land auf die Geberseminare (Banse i.E.). So können vom Geber angebotene Fortbildungen weniger dazu beitragen, die Gewerkschaften tatsächlich in bestimmten Themen zu schulen, als vielmehr zum Belohnungssystem der gewerkschaftlichen Führungen werden – schließlich sind es häufig die Generalsekretäre, welche die Teilnehmenden für die angebotenen Seminare bestimmen.

Vor allem in einem Land mit diversen, konkurrierenden gewerkschaftlichen Dachverbänden mit schwach ausgeprägten internen demokratischen Krisen- und Kontrollmechanismen können Gebergelder – unabhängig von den geförderten Themen – bereits bestehende Spannungen innerhalb eines Dachverbandes verschärfen und schließlich zur Spaltung führen (Dossou 2004: 25; Schillinger 2005: 6f; FES 2005: 22). Insbesondere in Ländern mit niedrigem Einkommensniveau und niedriger bzw. keiner Bezahlung der gewerkschaftlichen Funktionär_innen kann es für die Einzelnen finanziell lukrativ sein, Kontakte zum Geber zu pflegen und Spaltungen in Kauf zu nehmen: Je mehr Gewerkschaften es gibt, desto mehr Gebergelder und lukrative Kontakte in Organisationen wie die Internationale Arbeitsorganisation ILO oder andere verteilt werden. In Bezug auf Benin schreibt der Gewerkschaftsforscher Dossou (2004: 25): „Die internen Auseinandersetzungen und Spaltungen [der Gewerkschaftsbewegung] haben manchmal ihre Wurzeln in den Vorteilen, die einige Gewerkschaftsführer aus der internationalen Gewerkschaftskooperation ziehen wollten.“

Die skizzierten Effekte zeigen, dass gewerkschaftliche Geber notwendige Erneuerungsprozesse behindern und bestehende undemokratische Strukturen stabilisieren können (Schillinger 2005: 7; s. auch Southall 1995: 45). Wohl verstandene Finanzierung kann periphere Gewerkschaften jedoch auch darin unterstützen, ihre gewerkschaftlichen Grundfunktionen besser auszuüben (z.B. in der gewerkschaftlichen Rechtshilfe oder im gewerkschaftlichen *organising*) und Erneuerungsprozesse zum Beispiel durch verbesserten Kontakt zu den Mitgliedern einzuleiten. Dafür kann es auch für begrenzte Zeit sinnvoll sein, gewerkschaftliches Personal direkt zu bezahlen – zum Beispiel, um Mitglieder zu organisieren. Wenn es allerdings nicht gelingt, dass die neu gewonnen Mitglieder Beiträge entrichten, sich somit auch stärker mit der Gewerkschaft identifizieren und Kontrollansprüche anmelden, kann diese externe Finanzhilfe dazu führen, dass die interne Demokratie der Gewerkschaft zurückgeht oder gar nicht erst entsteht. In ihren allgemeinen politischen Aktivitäten kann externe Förderung Gewerkschaften vor allem dann stärken, wenn dafür nicht erst durch den Geber von Grund auf thematische Expertise geschaffen werden muss, sondern die Gelder für die Weiterentwicklung vorhandener Kenntnisse, Aktivitäten und Vernetzungen eingesetzt werden können. So schlug die FES auch den ghanaischen Gewerkschaften eine Kooperation zu den EPAs vor, und auch hier förderte die FES die Gewerkschaften mit Maßnahmen des *capacity building*. Anders jedoch als in Benin waren die ghanaischen Gewerkschaften schon lange vor der Kooperation mit der FES zu den EPAs aktiv. Entsprechend traf die FES in Ghana mit ihrem pro-aktivem Vorhaben auf bereits bestehende gewerkschaftliche Kenntnisse und auch zivilgesellschaftliche Koalitionen, die sie mit ihrem Förderprogramm – trotz inhaltlicher Dissense zwischen Gewerkschaft und FES – unterstützte (Banse 2015a; i.E.).

Fazit

Gewerkschaften zeichnen sich als Mitglieds- und Interessensorganisationen von Lohnabhängigen durch eine teilweise starke institutionelle Komplexität, besondere ökonomische und gesellschaftliche Machtpotenziale und einen Anspruch auf interne Demokratie aus. Externe Gelder können in diesem komplexen institutionellen Gefüge auf die Gewerkschaftsmacht, die Gewerkschaftsagenda, die Gewerkschaftsdemokratie und die von der Gewerkschaft vertretenen Interessen einwirken – mit einer Varianz von intendierten und nicht-intendierten Effekten.

Die Geschichte der internationalen Beziehungen der AFL-CIO, die Auseinandersetzungen innerhalb der ICFTU oder die FES mit ihrer

besonderen Verwobenheit mit der deutschen Außenpolitik zeigen: In der Gewerkschaftsförderung geht es nicht nur um solidarische Unterstützung gewerkschaftlicher Kämpfe, sondern auch um Kontakte zu einer gesellschaftlichen Gruppe – lohnabhängig Beschäftigte – mit hoher struktureller Macht, welche potenziell ökonomische Prozesse behindern und politischen Druck aufbauen kann.

Die Ziele der Förderung können dennoch – auch innerhalb des gewerkschaftlichen Gebers selbst – vielfältig sein. Sie reichen von praktischer Solidarität in politischen, juristischen oder betrieblichen Auseinandersetzungen oder gewerkschaftlichen Umstrukturierungsprozessen über Aufrechterhaltung von Kontakten und Kontaktnetzen im Bereich der industriellen Beziehungen bis hin zur politischen Einmischung im Sinne des geldgebenden Staates oder, bei manchen NGOs, als Projekt zur allgemeinen Spendenakquise. Dabei kann allerdings nicht davon ausgegangen werden, dass die Geber ihre Ziele immer erreichen. Es gibt keine „Fernbedienung“ (Munck 1988: 195) durch den Geldgeber (Banse i.E.). Vielmehr sind eine Reihe von nicht-intendierten Wirkungen zu beobachten – von der nicht feststellbaren gewerkschaftlichen oder politischen Relevanz der Förderbeziehung bis hin zur Schwächung von gewerkschaftlichen Machtressourcen.

Wenn die Förderbeziehung im Sinne einer demokratischen Gewerkschaftsbewegung positiv verläuft, kann sie jedoch dazu beitragen, gewerkschaftliche Machtpotenziale auszubauen, Erneuerungsprozesse zu unterstützen und den Kontakt zu den Mitgliedern zu verbessern.

Letztlich aber stellt sich die Frage, ob „Geld geben“ nicht die einfachste Form internationaler gewerkschaftlicher Solidarität ist. Sehr viel aufwändiger, interessenspolitisch komplizierter aber politisch vermutlich wirkmächtiger, wären solidarische Aktivitäten, die sich entlang der strukturellen Macht der Arbeitenden orientieren – beispielsweise innerhalb eines international agierenden Unternehmens oder entlang von globalen Wertschöpfungsketten.

Literatur

- Allen, Christopher (1975): „Union-Party Relationships in Francophone West Africa: A Critique of ‘Téléguidage’ Interpretation“. In: Sandbrook, Richard, & Robin Cohen (Hg.): *The Development of an African Working Class*. Bristol, S. 99-125.
- Altvater, Elmar, & Christian Zeller (2011): „‘Wer von der Akkumulation des Kapitals nicht reden will, soll zum Wachstum schweigen’. Christian Zeller im Gespräch mit Elmar Altvater“. In: *Emanzipation. Zeitschrift für sozialistische Theorie und Praxis*, Bd. 1., Nr. 1, S. 1-21.
- Ananaba, Wogu (1979): *The Trade Union Movement in Africa. Promise and Performance*. New York, US-NY.
- Banse, Frauke (2011): „Kampagnenorientierung und Organisation informell Beschäftigter als Krisenreaktion in Ghana“. In: Dörre, Klaus, & Stefan Schmalz (Hg.): *Comeback der*

- Gewerkschaften? Machtressourcen, innovative Praktiken, internationale Perspektiven.* Frankfurt a.M. & New York, US-NY, S. 311-319.
- Banse, Frauke (2015a): „Wes Brot ich ess, des Lied ich sing? Gewerkschaften in Ghana und Benin und die Förderung der Friedrich-Ebert-Stiftung“. In: Engels, Bettina; Melanie Müller & Rainer Öhlschläger (Hg.): *Globale Krisen – Lokale Konflikte. Soziale Bewegungen in Afrika.* Baden-Baden, S. 73-92.
- Banse, Frauke (2015b): „The Bangladesh Accord – A Model to Secure Workers Rights in Global Supply Chains?“ In: *Global Labour Column*, Nr. 222, <http://column.global-labour-university.org/2015/12/the-bangladesh-accord-model-to-secure.html>, letzter Aufruf: 2.3.2016.
- Banse, Frauke (i.E.): *Wes Brot ich ess, des Lied ich sing? Die Förderung der Friedrich-Ebert-Stiftung und Gewerkschaften in Ghana und Benin.* Kassel.
- Bhowmik, K. Sharid (2010) (Hg.): *Street Vendors in the Global Urban Economy.* London u.a.
- Britwum, Akua O. (2007): *The Ghana Trade Union Congress. Sixty Years of Promoting Workers' Rights.* Accra.
- Britwum, Akua O. (2010): *Union Democracy and the Challenge of Globalisation to Organised Labour in Ghana.* Maastricht.
- Cantor, Daniel, & Juliet Schor (1987): *Tunnel Vision. Labor, The World Economy and Central America.* Boston, US-MA.
- Carew, Anthony (2000): „Towards a Free Trade Union Centre. The International Confederation of Free Trade Unions (1949-1972)“. In: Carew, Anthony; Michel Dreyfus; Geert van Goethem; Marcel van der Linden & Rebecca Gumbrell-McCormick (Hg.): *The International Confederation of Free Trade Unions.* Bern u.a., S. 187-337.
- Cooper, Frederick (1996): *Decolonization and African Society. The Labor Question in French and British Africa.* Cambridge, <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511584091>.
- Delanouë, Paul, & Philippe Dewitte (1983): „La CGT et les syndicats de l’afrique noire de colonisation Française, de la Deuxième Guerre mondiale aux independences“. In: *Le Mouvement Social*, Nr. 122, S. 103-121, <http://dx.doi.org/10.2307/3777775>.
- Deutscher Bundestag (2002): *Schlussbericht der Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft – Herausforderungen und Antworten.* Drucksache 14/9200, Berlin, <http://dipbt.bundestag.de/dip21/btd/14/092/1409200.pdf>, letzter Aufruf: 1.12.2011.
- Dewitte, Philippe (1981): „La CGT et les syndicats d’Afrique Occidentale Française (1945-1957)“. *Le Mouvement Social*. Nr. 117, S. 3-32, <http://dx.doi.org/10.2307/3777721>.
- Dörre, Klaus; Hajo Holst & Oliver Nachtwey (2009): „Organising – A Strategic Option for Trade Union Renewal?“ In: *International Journal of Action Research*, Bd. 5, Nr. 1, S. 33-67.
- Dossou, Léopold (2004): „Description des syndicats au Bénin“. In: FES – Friedrich-Ebert-Stiftung (Hg.): *Le Paysage Syndical au Bénin.* Cotonou, S. 11-26.
- FES – Friedrich-Ebert-Stiftung (2005): *Globalisierung und Soziale Gerechtigkeit. Die Förderung von Gewerkschaften in der Internationalen Zusammenarbeit.* Bonn, http://www.fes.de/gewerkschaften/common/pdf/Globalisierung_und_soziale_Gerechtigkeit.pdf, letzter Aufruf: 27.4.2011.
- Fonteneau, Gérard (2004): *Histoire du syndicalisme en Afrique.* Charlerois, Paris.
- Frege, Carola M.; Edmund Heery & Lowell Turner (2003): „Bündnisse mit sozialen Bewegungen als Strategie zur gewerkschaftlichen Neubelebung“. *WSI-Mitteilungen*, Nr. 9, S. 549-554.
- Goes, Thomas (2016): *Aus der Krise zur Erneuerung? Gewerkschaften zwischen Sozialpartnerschaft und sozialer Bewegung.* Köln.
- Henderson, Sarah L. (2003): *Building Democracy in Contemporary Russia. Western Support for Grassroots Organizations.* Ithaca, US-NY.
- Hirsch, Joachim (2001): „Des Staates neue Kleider. NGOs im Prozess der Internationalisierung des Staates“. In: Brand, Ulrich; Alex Demirovic; Christoph Görg & Joachim Hirsch (Hg.): *Nichtregierungsorganisationen in der Transformation des Staates.* Münster, S. 13-33.

- Hyman, Richard (1994): „Changing Trade Union Identities and Strategies“. In: Hyman, Richard, & Anthony Ferner (Hg.): *New Frontiers in European Industrial Relations*. Oxford & Cambridge, S. 108-139.
- Hyman, Richard (1996): „Die Geometrie des Gewerkschaftsverhaltens. Eine vergleichende Analyse von Identitäten und Ideologien“. In: *Industrielle Beziehungen*, Bd. 3, Nr. 1, S. 5-35.
- ILO – International Labour Organization (2002): *Report VI. Decent Work and the Informal Economy, Sixth Item on the Agenda*. Genf, <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>, letzter Aufruf: 7.9.2011.
- Mair, Stefan (2000): „Germany’s Stiftungen and Democracy Assistance: Comparative Advantages, New Challenges“. In: Brunel, Peter (Hg.): *Democracy Assistance. International Co-operation for Democratization*. London & Portland, US-OR, S. 128-149.
- Malhorta, Kamal (2000): „NGOs without Aid: Beyond the Global Soup Kitchen“. In: *Third World Quarterly*, Bd. 21, Nr. 4, S. 655-668.
- Martens, Georges (1980): „Le syndicalisme en Afrique Occidentale d’Expression Française: de 1945 à 1960. Première Partie“. In: *Revue Française d’Etude Politiques Africaines. Le Mois en Afrique*, Bd. 15, Nr. 178/179, S. 74-97.
- McGuire, Donna (2013): *Reframing Trade. Union Mobilisation Against the General Agreement on Trade in Services (GATS)*. München & Mering.
- McGuire, Donna; Christoph Scherrer u.a. (2010): *Developing a Labour Voice in Trade Policy at the National Level*. Global Labour University Working Papers, Nr. 8. Berlin.
- Michels, Robert (1957): *Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie. Untersuchungen über die oligarchischen Tendenzen des Gruppenlebens*. Stuttgart.
- Müller-Jentsch, Walther (1986): *Soziologie der industriellen Beziehungen. Eine Einführung*. Frankfurt a.M. & New York, US-NY.
- Munck, Ronaldo (1988): *The New International Labour Studies. An Introduction*. London.
- Offe, Claus, & Helmut Wiesenthal (1985): „Two Logics of Collective Action“. In: Offe, Claus (Hg.): *Disorganized Capitalism. Contemporary Transformation of Work and Politics*. Cambridge, S. 170-220.
- Parks, Thomas (2008): „The Rise and Fall of Donor Funding for Advocacy NGOs. Understanding the Impact“. In: *Development in Practice*, Bd. 18, Nr. 2, S. 213-222, <http://dx.doi.org/10.1080/09614520801899036>.
- Pascher, Ute (2002): *Die deutschen parteinahen politischen Stiftungen – Hybride Organisationen in der Globalisierung*. Berlin.
- Pogorelskaja, Svetlana W. (2002): „Die parteinahen politischen Stiftungen und die Deutschlandpolitik“. In: *Deutschland Archiv. Zeitschrift für das vereinigte Deutschland*, Bd. 35, Nr. 3, S. 401-412.
- Rüb, Stefan (2009): *Die Transnationalisierung der Gewerkschaften. Eine empirische Untersuchung am Beispiel der IG Metall*. Berlin, <http://dx.doi.org/10.5771/9783845268941>.
- Scipes, Kim (2005): „Labor Imperialism Redux? The AFL-CIO’s Foreign Policy since 1945“. In: *Monthly Review*, Bd. 57, Nr. 1, <http://www.monthlyreview.org/0505scipes.htm>, letzter Aufruf: 24.3.2009.
- Schillinger, Hubert René (2005): *Schwach und doch gefürchtet: Gewerkschaften in Afrika*. Bonn.
- SEWA – Self-employed Women’s Association (2012): *SEWA’s suggestion on „Central Law for Street Vendors“ Memorandum submitted to Secretary Ministry of Housing on Poverty Alleviation on 3/5/2012*. <http://www.sewa.org/PDF/Central%20Law%20for%20Street%20Vendors.pdf>, letzter Aufruf: 7.3.2016
- Silver, Beverly J. (2003): *Forces of Labour. Arbeiterbewegungen und Globalisierung seit 1870*. Berlin & Hamburg, <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511615702>.
- Southall, Roger (1995): *Imperialism or Solidarity? International Labour and South African Trade Unions*. Cape Town.

- Spalding, Hobart A. (1977): *Organized Labor in Latin America*. New York, US-NY.
- Thomson, Don, & Rodney Larson (1978): *Where were you, Brother? An Account of Trade Union Imperialism*. London.
- van der Linden, Marcel (2008): *Workers of the World. Essays toward a Global Labor History*. Leiden & Boston, US-MA.
- Wright, Erik Olin (2000): „Working-Class Power, Capitalist-Class Interests, and Class Compromise“. In: *American Journal of Sociology*, Bd. 105, Nr. 4, S. 957-1002, <http://dx.doi.org/10.1086/210397>.
- Zoll, Rainer (1976): *Der Doppelcharakter der Gewerkschaften. Zur Aktualität der Marxschen Gewerkschaftstheorie*. Frankfurt a.M.

Anschrift der Autorin:
Frauke Banse
frauke.banse@gmx.de