

Mode um jeden Preis?

Globale Bekleidungsproduktion –
Arbeitsbedingungen, Produktionsketten, Profite,
Gegenmacht

Mag. Nepomuk Hurch
Wien, November 2015

Ich sehe das Neue nahen, es ist das Alte.

Bert Brecht

VORWORT

„In so armer Gegend ist es gut, Fabriken bauen. Man hat dann für den Betrieb alles billiger: die menschliche Arbeitskraft und das Rohmaterial. Die Preise beider kann man nach Belieben drücken, wenn man in der Gegend der einzige Fabriksbesitzer ist. Der Kapitalismus hat diese feine Witterung. (...) Im Maschinenraum, wohin mich auf Geheiß des weißbärtigen Direktors ein Arbeiter führt, beginnt unser Rundgang. (...) Als wir, aus der frischen Luft kommend, in den Saal traten, verschlug es mir den Athem und Hustenreiz stellte sich ein, so dick ist die Luft in diesem Saale mit den unendlich feinen Stäubchen erfüllt. Wenn man eintritt, ist es, als ob der Saal von dichtem Nebel erfüllt wäre. (...) Was aber die 500 Menschen erdulden müssen, die dort roboten, davon hat nur der eine Ahnung, der die verkrüppelten, mißgestalteten, flachsstaubfarbenen Geschöpfe gesehen hat; das kann nur der richtig ermessen, der durch die stauberfüllten fast gar nicht ventilierten Säle gewandert ist, da und dort Halt gemacht und der mörderischen Arbeit zugesehen, die mörderische Luft auch nur eine halbe Stunde lang eingesogen hat. Schon im ersten Saale erscheint alles Grau in Grau. Der Fußboden, die wagrechten Maschinenflächen und die Menschen haben eine Farbe. Alles ist mit einer dicken Staubkruste überdeckt. Wie mögen die Lungen aussehen? Lagert auf ihnen und nistet in ihren feinen Gängen nicht auch der atemnehmende Staub? Gewiss, und todgeweiht sind die Menschen, die hier ihre Kraft zu Markte tragen.“ (Max Winter 1899)

Diese Erzählung bezieht sich nicht auf einen der gegenwärtigen Produktionsstandorte der globalen Bekleidungs- und Textilindustrie in Bangladesch, Kambodscha, Vietnam, Indien, Pakistan oder China, sondern stammt aus der Feder von Max Winter. Er beobachtete die Zustände und das Elend in der mährisch-schlesischen Textilindustrie um die vorletzte Jahrhundertwende. Neben den gesundheitsschädigenden Arbeitsumständen berichtet Max Winter von überlangen, mühsamen und eintönigen Arbeitstagen, von Kinderarbeit, vom Versagen der Arbeitsinspektionen, vom Zwang sich den Umständen zu unterwerfen, um nicht durch eine jederzeit mögliche Kündigung auf der Straße zu landen, von Profiten, die nicht bei den ArbeiterInnen ankommen und von Löhnen, die nicht ausreichen, die schiere Existenz zu sichern.

Die sozialen Fragen sind heute so aktuell wie vor 100 Jahren

All diese sozialen Fragen sind im gleichen industriellen Sektor heute so aktuell wie sie es damals waren. Ein näherer Blick in die Medien genügt um festzustellen, dass es sich hierbei nicht um historische Phänomene aus grauer Vorzeit der Industrialisierung handelt. Die Berichte verdeutlichen die Alltäglichkeit von äußerst belastenden und folgenschweren Arbeitsbedingungen an den heutigen Produktionsstätten der globalen Bekleidungs- und Textilindustrie, insbesondere an den Peripherien des modernen kapitalistischen Weltsystems. Sie

berichten von niedrigen Löhnen, mit denen die Existenz nicht gesichert werden kann, von Überstunden, die allen Normen widersprechen, von gravierenden Risiken für Sicherheit und Gesundheit, von Arbeitsunfällen und chronischen berufsbedingten Erkrankungen, Ohnmachtsanfällen in Folge von Mangelernährung und giftigen Dämpfen, von Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Gewalt am Arbeitsplatz und sexueller Belästigung, von Einschüchterungen gewerkschaftlicher Organisationen. Erst bei größeren Katastrophen, wie Fabrikeinstürze oder Fabrikbrände, erregt diese Thematik kurzfristig verstärkt mediale Aufmerksamkeit und öffentliche Bestürzung. Doch von Betroffenheit zum solidarischen Handeln ist es oft ein weiter Weg. Insbesondere wenn die Zustände hinter scheinbar komplexen Strukturen verschwinden und vielfach unklar ist, wer für was und wie weit verantwortlich zu halten ist.

Für viele Menschen in den wohlhabenden Staaten der Welt erscheinen diese Arbeitsbedingungen geradezu surreal, wie ein Echo aus der Vergangenheit. Sie liegen weit weg, emotional wie geographisch. Die Arbeit in den heutigen Produktionsstätten des Weltmarktes der Bekleidungs- und Textilindustrie entspricht kaum dem Bild am anderen Ende der Wertschöpfungskette. Hier tritt der Konsum von Mode als bunte und fröhliche Aktivität in Erscheinung. Als moderner *Lifestyle*, Mode dient zur Selbstdarstellung, zur Distinktion, ist Medium der Konstruktion sozialer Identität. Die Produktpaletten werden immer größer und vielfältiger, die Kollektionen wechseln immer öfter pro Saison, sie werden immer günstiger, für jede/n ist etwas dabei.

Rasch wechselnde Modetrends bedeuten erhöhten Druck auf die Arbeitsbedingungen

Wohl kein anderes industrielles Produkt geht dem Menschen buchstäblich so nahe wie Bekleidung. Manchem gehen auch die skandalösen Arbeitsbedingungen in der Textil- und Bekleidungsindustrie nahe. KonsumentInnen sind mit ProduzentInnen auf anderen Kontinenten durch intensiviertere globale Produktionsketten und -netzwerke eng miteinander verbunden. Was auf der einen Seite rasch wechselnde Modetrends bedeutet, ständige Verfügbarkeit der neuesten Designs, in hoher Qualität und zu geringen Preisen, bedeutet auf der anderen Seite erhöhten Druck auf Zulieferbetriebe und damit direkt auf die Arbeitsbedingungen der ArbeiterInnen. Die großen Markenfirmen des Textil- und Bekleidungssektors nehmen in der Intensivierung internationaler ökonomischer Zusammenhänge im Zuge der „Globalisierung“, weitgehender Handelsliberalisierungen, der Desintegration von Produktionsprozessen und der Ausbreitung globaler Wertschöpfungsketten in den letzten Jahrzehnten eine Vorreiterrolle ein. Auf der Suche nach Einsparungen wurden neue Standorte, welche geringere Lohn- und Steuerkosten aufweisen, weniger Auflagen beim Arbeits- und Umweltschutz, als Fertigungsstätten in den Produktionsprozess integriert. Mit der ökonomischen Globalisierung haben auch die sozialen Interdependenzen zwischen Gesellschaften zugenommen. Die ständige Bedrohung durch Abwanderung, Auslagerung und damit den Verlust von Arbeitsplätzen

löst überall einen konstanten Druck auf Löhne, arbeitsrechtliche Bestimmungen und Umverteilungsmechanismen aus. Dieses Phänomen trifft die wohlhabenderen und wohlfahrtsstaatlich organisierten Länder des globalen Nordens ebenso wie die sich industrialisierenden Länder des globalen Südens.

Die ständige Bedrohung durch Auslagerung trifft alle Gesellschaften

Doch wie weit lassen sich die Standortlogik transnationaler Unternehmungen und die Schwächung gesellschaftlicher und politischer Regulationsmechanismen im Sinne vermeintlicher ökonomischer Sachzwänge noch treiben? Global und lokal wachsen die Ungleichheiten, und an jedem neuen Produktionsstandort bildet sich erneut Gegenmacht. Lokale ArbeiterInnenbewegungen und Gewerkschaften treten an, um den neuen Verhältnissen mehr soziale Gerechtigkeit abzurufen. Internationale Gewerkschaftsverbände versuchen durch Vernetzung dem globalisierten Kapital eine ebenso globalisierte Macht der Arbeit gegenüberzustellen. Soziale Bewegungen und NGO's bauen im globalen Kontext Druck auf Unternehmen und Regierungen auf. In Teilen internationaler Institutionen wird um Verbindlichkeiten arbeitsrechtlicher Schutzmechanismen gerungen. Einige WissenschaftlerInnen versuchen, Licht hinter die Strukturen der Ausbeutung zu bringen und neue Wege internationaler Kooperation aufzuzeigen. Medien verknüpfen zeitnah Marken und Konzerne mit Ereignissen auf anderen Teilen der Welt. Es ist noch ein weiter Weg, aber er ist unabdingbar. Internationale Solidarität und globale Gerechtigkeit sind keinesfalls Einbahnstraßen, keine Anliegen der Barmherzigkeit, sondern wie es Ath Thorn, der Präsident der kambodschanischen Gewerkschaft CCAW-DU ausdrückt:

„Den ArbeiterInnen in Kambodscha zu helfen bedeutet, der ganzen Menschheit zu helfen“
(Interview 3: Thorn).

INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung	1
1. Die Bekleidungsindustrie im Kontext der Globalisierungsdebatte.....	5
2. Entwicklungen der globalen Bekleidungsindustrie.....	9
2.1. Frühe Globalisierung und Strukturwandel.....	9
2.2. Handelsliberalisierung.....	12
2.2.1. Quotenregelung bis 2005 und Handelsliberalisierung	12
2.2.2. Auslaufen der Quotenregelung und Auswirkungen.....	13
2.2.3. Finanz- und Wirtschaftskrise 2008.....	15
2.3. Welthandel in Zahlen	16
2.4. Fast Fashion	19
2.5. Wirtschaftswachstum und Sozialer Fortschritt	21
3. Beschäftigung und Arbeitsbedingungen.....	27
3.1. Beschäftigung	29
3.2. Frauen in der Bekleidungsindustrie	29
3.3. Informalisierung.....	30
3.4. Löhne und Einkommen.....	30
3.5. Arbeitszeiten.....	34
3.6. Sicherheit und Gesundheit	35
3.7. Kinderarbeit	35
4. Gegenbewegungen und Interventionsstrategien.....	37
4.1. Menschenrechte, Arbeitsschutz und globalisierte Ökonomie.....	37
4.2. Gewerkschaftliche Perspektiven	43
4.3. Zivilgesellschaftliche Organisationen, Kritischer Konsum	53
4.4. Weitere Interventionsstrategien	58
4.4.1. Private Initiativen	58
4.4.2. Abkommen zum Brandschutz/Gebäudesicherheit in Bangladesch.....	58
4.4.3. Rana Plaza Trust Fonds (Arrangement)	59
5. Heimischer Markt und Modefirmen	61
6. Zusammenfassung	65

7. Handlungsoptionen.....	67
7.1. Regierungen der Produktionsländer	67
7.2. Europäische Politik	68
7.3. Internationale Politik	69
7.4. Die Markenfirmen.....	69
7.5. Zulieferfirmen	70
7.6. KonsumentInnen	70
7.7. Gewerkschaften und Soziale Bewegungen	70
 EXPERT/INNENINTERVIEWS.....	 73
 QUELLENVERZEICHNIS.....	 75
Medienbeiträge	81
Internetressourcen	83

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Globale Wertschöpfungskette der Bekleidungsindustrie	11
Abbildung 2: Größte ExporteurInnen Bekleidung und Textilien 2013 (in Mrd.US\$)	16
Abbildung 3: Anteil Regionen Textilexporte 2005 bis 2013	17
Abbildung 4: Rana Plaza Collapse.....	27
Abbildung 5: Mindestlöhne vs. Existenzsichernde Löhne.....	33
Abbildung 6: Kategorien der Befragung zu Existenzlöhnen	62
Abbildung 7: Markenfirmen und Existenzlöhne in Kategorien, alphabetisch.....	63
Abbildung 8: Markenfirmen und Existenzlöhne im Ranking.....	64

Einleitung

Die Arbeitsbedingungen in den früh globalisierten Produktionsketten und -netzwerken der Bekleidungs- und Textilindustrie sind seit geraumer Zeit Gegenstand zivilgesellschaftlicher Empörung und internationaler Solidaritätsarbeit. Seit den 1990er Jahren arbeitet etwa die *Clean Clothes Campaign* international an Aufklärung, Bewusstseinsbildung und Vernetzung mit ArbeiterInnenbewegungen an den Produktionsstandorten des globalen Südens zusammen. Immer wieder konnten lokale ArbeiterInnen ihre Situation, auch mithilfe des Drucks internationaler Kooperationen und Öffentlichkeit, verbessern und mussten Konzerne ihre Beschaffungspraktiken überdenken (Hörtner 1999). Die Skandalisierung schlechter Arbeitsbedingungen in der Produktion von Bekleidung ist heute in der medialen Berichterstattung etablierter als noch vor zwanzig Jahren. Vor allem wurde der Diskurs um soziale Verantwortung für Lieferketten angeregt. Und es wurde das Bewusstsein um ethische Komponenten der Produktion inmitten der ausgedehnten Konsumkultur geschärft (Interview 4: Hörtner). Kaum jemand in Europa könnte heute noch behaupten, nichts von sozialen Problemen in der Bekleidungsherstellung gehört zu haben (Interview 7: Kornherr). An neuen industriellen Produktionsstandorten erstarken neue Gewerkschaftsbewegungen, die Unternehmen und Regierungen soziale Verbesserungen abringen (Interview 2: Wöhl). Internationale Gewerkschaftsverbände versuchen Kooperationen zu intensivieren und erzielen Etappenerfolge etwa bei sektoralen Standards (Interview 5: Kemperle). Internationale Organisationen wie die ILO (*International Labour Organization*) versuchen seit Jahrzehnten, verbindliche Arbeitsnormen durchzusetzen (ILO 2014). Wissenschaftliche Forschung beschäftigt sich mit den Möglichkeiten, wirtschaftliches Wachstum durch den Bekleidungssektor nachhaltig zu gestalten und in sozialen Fortschritt zu übersetzen (Plank et al. 2014).

Bei sozialen Menschenrechten gelingt es kaum, Verbindlichkeiten durchzusetzen

An den zentralen Vektoren globaler Produktionsweisen hat sich allerdings nichts verändert (Wallerstein 2006). Im Gegenteil werden Deregulierungen durch internationale Abkommen zur Handelsliberalisierung weiter vorangetrieben, während es bei sozialen Menschenrechten und dem Arbeitsschutz auf internationaler Ebene kaum gelingt, Verbindlichkeiten durchzusetzen (Gibney/Skogly 2010; Interview 5: Kemperle). Während in einigen Ländern wirtschaftliche Aufwertung und sozialer Fortschritt erzielt werden konnte, bleiben die Arbeitsbedingungen in anderen Ländern äußerst prekär. Wettbewerb und Konkurrenzdruck sind in der Bekleidungsindustrie heute stärker denn je (ILO 2014). Die Standortlogik transnationaler Markenfirmen wirkt sich ungebrochen negativ auf die Arbeitsbedingungen aus (Gudisch et al. 2014). Während die globale Textil- und Bekleidungsindustrie Milliardenumsätze erzielt und in ständigem Wachstum begriffen ist (WTO 2014), verdienen NäherInnen mit wenigen

Euro am Tag keinen existenzsichernden Lohn (Harbour/Sharpels 2014). Die neueren Entwicklungen der Bekleidungsindustrie (*Fast Fashion*) sind charakterisiert durch hohe Flexibilitätsanforderungen, geringe Planungssicherheit und kurze Vorlaufzeiten sowie hohen Kostendruck bei gleichzeitig hohen Qualitätsanforderungen. Dies schafft ein besonders ungünstiges Umfeld für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen (Plank et al. 2014). Speziell an den unteren Enden der Wertschöpfungskette erweisen sich Ausbeutungsverhältnisse als persistent (Flecker 2010).^{1 2}

Ausbeutungsverhältnisse erweisen sich als persistent

Dies ist die Thematik der vorliegenden Arbeit. Sie handelt von den Ursachen und Faktoren schlechter Arbeitsbedingungen in der globalen Bekleidungsindustrie und fragt danach, was getan wird und weiter getan werden kann, um diese zu verbessern. Im folgenden Kapitel 2 werden die Entwicklungen der Bekleidungsindustrie im Rahmen der Globalisierungsdebatte behandelt.

Anschließend werden ältere wie neuere Entwicklungen, Strukturen und Umbrüche in den Produktionsprozessen näher analysiert (Kap. 3). In Folge wird auf die Arbeitsbedingungen in den Produktionsländern näher eingegangen, der Fokus liegt dort, wo die Lieferketten europäischer Markenfirmen beginnen (Kap. 4). Danach werden verschiedene Anstrengungen, AkteurlInnen und ihre Strategien beschrieben, die sich für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen einsetzen (Kap. 5). In Kap. 6 werden die großen Modefirmen anhand sozialer Kriterien verglichen. Aus der Untersuchung werden mehrere Handlungsoptionen auf unterschiedlichen Ebenen abgeleitet (Kap. 7). Die vorliegende Arbeit basiert auf einschlägiger Literatur sowie auf Interviews mit ExpertInnen im Zuge des Projekts.

Die InterviewpartnerInnen (Kap. 8) vereinen Expertise aus den Bereichen internationaler Gewerkschaftsarbeit, sozialer Bewegungen, NGO´s und der Wissenschaft. Für die Bereitschaft zur Kooperation sei ihnen allen an dieser Stelle herzlich gedankt. In chronologischer Reihenfolge: Martin Kainz, FairPlay-VIDC (*Vienna Institute for International Dialoge and Cooperation*); Stefanie Wöhl, Politikwissenschaftlerin, *Universität Kassel & Stadt Wien Kompetenzteam "European and International Studies"*, Expertin für europäische und internationale politische

¹ In der vorliegenden Arbeit wird oftmals der Begriff des „globalen Südens“ verwendet. Gemeint ist damit weniger ein geographischer Raum, als das was Wallerstein (2006) die „Peripherie“ des kapitalistischen Weltsystems nennt. Aufgrund der modernisierungstheoretischen Konnotation wird der Begriff „Entwicklungsland“ unter Anführungszeichen gestellt.

² In der vorliegenden Arbeit geht es vorrangig um den arbeitsintensiven Sektor der globalen Bekleidungsindustrie, weniger um die Textilindustrie. Die Textilindustrie hängt mit diesem zwar zusammen, weist allerdings einige unterschiedliche Charakteristika auf. Insbesondere weist sie höheres „Rationalisierungspotential“ durch technologische Innovation auf und ist damit anderen Dynamiken unterworfen (Komlosy 2010). Im deutschen Sprachgebrauch wird weniger zwischen Textilien und Bekleidung unterschieden als im Englischen, in dieser Arbeit werden mitunter beide Begriffe gleichzeitig verwendet.

Ökonomie; Ath Thorn, Präsident der kambodschanischen Gewerkschaft CCAWDU (*Coalition of Cambodian Apparel Workers Democratic Union*); Werner Hörtner, Mitbegründer der *Clean Clothes Kampagne* in Österreich; Monika Kemperle, Stellvertretende Generalsekretärin von *IndustriALL Global Union*; Cornelia Broos, vormals Regionalsekretärin bei *UNI Global Union (UNI Europa)*; Nicole Kornherr, Mitbegründerin der Plattform „*Die Sicherheitsnadel – your guide for sustainable fashion in Vienna*“; Leonhard Plank, Betriebswirt, *Technische Universität Wien*, Experte für globale Produktionsketten im Bekleidungssektor, Regulationsweisen und Arbeitsbedingungen. Für tatkräftige Mitarbeit herzlich gedankt sei außerdem Lioba Kasper.



1. Die Bekleidungsindustrie im Kontext der Globalisierungsdebatte

Die Entstehung, Entwicklung und Strukturen der Bekleidungs- und Textilindustrie – sowie ihre Auswirkungen auf die Arbeitsbedingungen – sind in den Kontext globalgesellschaftlicher Phänomene, Prozesse und Trends eingebettet. In Folge wird auf einige dieser Vektoren eingegangen.

Globalisierung ist kein neues Phänomen, ebenso wenig wie weltweit asymmetrische Handels- und Machtbeziehungen oder ungleiche Akkumulationsmöglichkeiten. Vielmehr sind sie seit jeher Teil der Entwicklung und Ausbreitung des modernen kapitalistischen Weltsystems (Wallerstein 2006). Die Ungleichheiten in globalen Güterketten ermöglichten von Beginn an den Werttransfer von abhängigen in dominierende Regionen des Weltsystems (Komlosy 2010). Moderne Globalisierungsdebatten beschäftigen sich vor allem mit Entwicklungen der letzten drei Dekaden. Diese werden mit unterschiedlichem Fokus und in mehrfacher Hinsicht als Wendepunkt globalgesellschaftlicher Beziehungen beschrieben, mit vielfältigen Auswirkungen auf die ökonomischen, politischen, sozialen und kulturellen Sphären.

Werttransfer von abhängigen in dominierende Regionen

Diese Phase ist einerseits gekennzeichnet von Umstrukturierungen und Intensivierungen globaler ökonomischer Produktionszusammenhänge (etwa in Folge rasanter Entwicklungen im Bereich der Informationstechnologien). Andererseits auch durch eine Renaissance des Glaubens an die Macht freier Märkte³ bzw. „neoliberaler“ Wirtschaftspolitiken, wie Handelsliberalisierung, Deregulierung, Privatisierung, Flexibilisierung. Die verstärkte Globalisierung der Standortwahl multinationaler Konzerne und die gewandelten politischen Vorzeichen veränderten die Beziehungen zwischen Kapital, Arbeit und Staat. Sie brachten neue Asymmetrien zwischen territorial fixierten politischen und örtlich ungebundenen ökonomischen AkteurlInnen (Beck 2009, 1999).⁴ Entwicklungen neuer Ungleichheiten (OXFAM 2015) auf globaler, regionaler und lokaler Ebene, im globalen Norden und Süden, können als Folge davon betrachtet werden.⁵ Diese Veränderungen sind umfassend und sie setzen sich durch, obwohl

³ „Freie Märkte“ stellen für Wallerstein einen Mythos dar, die vielfältigen Beziehungen und Allianzen zwischen Staaten und Firmen bei der Kapitalakkumulation sind vielmehr zentrales Moment der Funktionsweise des Weltsystems. Je stärker die Staaten im Weltsystem sind, desto größer ist auch ihre Macht, ihren Unternehmen im interstaatlichen System günstige Verwertungsbedingungen zu schaffen (Wallerstein 2006).

⁴ So herrscht etwa ein großes „Mobilitätsdifferential“ zwischen Kapitalströmen und internationalen Unternehmen auf der einen und Bevölkerungen, Regionen, aber auch lokalen Betrieben auf der anderen Seite (Dörre/Röttger 2006).

⁵ Das Ungleichheitswachstum wird auch durch die Entwicklungen von Kapitalkonzentrationen bei Einzelpersonen reflektiert. Laut *Forbes* gab es im Jahr 2014 bereits über 1.640 US-Dollar-MilliardärInnen weltweit. mittlerweile brauchte Mann/Frau bereits 31 Milliarden US-Dollar, um unter die „Top-20“ zu gelangen, im Jahr davor lag dieser Wert bei 23 Milliarden US\$. Amacio Ortega, der Inhaber von Zara (Inditex), einer führenden Bekleidungsmarke weltweit, lag 2014 an dritter Stelle der reichsten Menschen der Welt (*Forbes*, 03.03.2014; *Der Spiegel* 6/2015).

sie elitäre Minderheiten begünstigen und breite Mehrheiten benachteiligen. Die Organisation politischer, staatlicher und zivilgesellschaftlicher Gegenmacht steht vor dem Problem, dass sie sich auf globaler Ebene erst orientieren und konsolidieren muss (Beck 2009; 1999).

Gegenmacht muss sich auf globaler Ebene erst konsolidieren

Hinter jenen gesellschaftlichen Transformationsprozessen, die gemeinhin mit dem Begriff der Globalisierung gemeint werden, stehen weitreichende Veränderungen internationaler Arbeitsteilung und der Organisation ökonomischer Aktivitäten. Während die Ausweitung grenzüberschreitender ökonomischer Aktivitäten und die Intensivierung von Handelsbeziehungen bereits lange zu beobachten war, wird vor allem die Organisation der Produktion in globalen Wertschöpfungsketten und Netzwerken als neuartig angesehen (Fischer et al. 2010).⁶ Mit ihr löste sich das vertikal integrierte und eher räumlich begrenzte Modell industrieller Produktion auf, das bis in die 1970er Jahre bestimmend war. In den globalen, netzwerkartigen und eher horizontalen Organisationsstrukturen konzentrieren sich große und transnationale Konzerne vermehrt auf Kernkompetenzen (wie Marketing) und vollziehen die Auslagerung von Arbeitsschritten auf niedrigeren Wertschöpfungsstufen (insbesondere Fertigung) an SubkontraktorInnen. Dies geschieht räumlich (*offshoring*) ebenso wie auch organisatorisch (*outsourcing*) (Fischer et al. 2010) und löst einen harten Wettbewerb der neuen Standorte um Aufträge aus (Sproll 2010). Die Auslagerungen erfolgen in jene Länder, die für den jeweiligen Produktionsschritt komparative Vorteile aufweisen. Im Fall von Ländern des globalen Südens sind dies vor allem niedrigere Arbeits-, Sozial- und Umweltkosten (Fischer et al. 2010).⁷

Niedrigere Arbeits- und Sozialkosten als komparative Vorteile

Die Tendenz zur weltweiten Auslagerung industrieller Produktion in sogenannte „Entwicklungsländer“ setzte ab den 1970er Jahren ein (Flecker 2010). Insbesondere „westliche“ Konzerne wollten mit dieser „Verlängerung der Werkbänke“ das Ausfallen der Profitraten aufhalten. Denn die industrielle Massenproduktion erwies sich in den alten Industrieländern als nicht mehr profitabel (Wallerstein 2006; Komlosy 2010). In der so entstandenen neuen internationalen Arbeitsteilung sind in den alten Industrieländern vor allem wissensbasierte Produktion, Technologie und Dienstleistungen zu verorten, in den neu industrialisierten Regio-

⁶ Der Begriff Wertschöpfungskette legt eher eine lineare Abfolge von Arbeitsschritten und -stufen nahe. Demgegenüber legt der Begriff des Produktionsnetzwerks nahe, dass auf mehreren Stufen eher horizontale Verknüpfungen bestehen, etwa in der Zulieferung verschiedener Produktteile (Flecker 2010). Nachdem beides für die modernen Produktionsstrukturen zutreffend scheint, sollen in dieser Arbeit beide Begriffe verwendet werden.

⁷ Komparative Vorteile folgen allerdings nicht einzig und allein der Kostenlogik, technologische Kompetenzen spielen eine immer größere Rolle, auch höherwertigere Produktionsschritte werden vermehrt in globalen Güterketten organisiert (Fischer et al. 2010).

nen vor allem die industrielle Massenproduktion (Komlosy 2010). Beispiele hierfür sind, neben dem Textil- und Bekleidungssektor, Elektronik, aber auch Autoassembling oder Stahl (Komlosy 2010).

Die Verteilung der Gewinne und anfallenden Lohnsummen ist entlang globaler Wertschöpfungsketten und verschiedener Arbeitsschritte (Forschung, Entwicklung, Marketing, Einzelhandel, Logistik, Produktion) äußerst ungleich verteilt. Auf Arbeitsschritte wie Fertigung und Produktion entfallen die geringsten Gewinn- und Lohnsummen, gleichzeitig befinden sich hier die meisten Beschäftigten. Diese Stufen sind tendenziell ausgelagert und finden in peripheren Regionen des Weltsystems statt. Die höher dotierten Aktivitäten (wie Marketing) werden von den führenden Firmen selbst übernommen, sie finden eher in zentralen Regionen und Städten statt (Fischer et al. 2010).

Neoliberale Umstrukturierungen beeinflussen das Weltsystem

Die Intensivierung globaler ökonomischer Zusammenhänge steht mit dem drastischen Sinken der Transaktionskosten in Verbindung, bedingt durch technologische Entwicklungen (wie Internet und Containerverkehr) sowie durch politische Maßnahmen (wie Zollabbau im Rahmen der Welthandelsorganisation). Hierbei spielt der Aufschwung des neoliberalen Paradigmas eine große Rolle. Etwa dadurch, dass sich ab den 1980er Jahren eine Abkehr von Entwicklungspolitiken der Importsubstitution hin zum Aufbau exportorientierter Industrien vollzog (Fischer et al. 2010). Die Implementierung neoliberaler Rezepte im globalen Süden (neben Exportorientierung auch die Kürzung öffentlicher Dienstleistungen, Privatisierung, Investitionsanreize für Privatkapital, Deregulierung, Liberalisierung) verursachte beträchtliche soziale Kosten (Spanger/Wolff 2003).⁸ Der Trend zu neoliberalen Umstrukturierungen beeinflusst ab dieser Phase das Weltsystem als Ganzes (Wallerstein 2006). Er weist gleichzeitig eine demokratiepolitisch problematische Komponente auf, indem staatliche Interventionskapazität verstärkt auf ökonomische AkteurInnen abgegeben wird (Offe 2003).⁹

Unter den Konzepten des ökonomischen und sozialen *Upgrading* wird eine wichtige Diskussion darüber geführt, welche Möglichkeiten sich für Länder des globalen Südens durch die verstärkte Einbindung in globale Produktionszusammenhänge ergeben. Ökonomisch bedeu-

⁸ Die neoliberalen „Strukturanpassungsprogramme“ der internationalen Finanzinstitutionen IWF und Weltbank, welche in den 1980er Jahren im globalen Süden umgesetzt wurden, führten außerdem nicht – wie postuliert – zu breitem und nachhaltigem Wirtschaftswachstum oder einer nachhaltigen Schuldensituation (Spanger/Wolff 2003). Diese Programme lesen sich im Übrigen sehr ähnlich wie jene, welche seit Jahren Griechenland aus der Schuldenkrise führen sollen.

⁹ Das neoliberale Paradigma hat sich stark verallgemeinert (Oberndorfer 2010). Nach wie vor geht der politische Trend international in diese Richtung. Europa erweist sich dabei heute als *Hot Spot* bei Privatisierungstendenzen (Interview 6: Broos). Zusätzlich scheinen in der EU demokratiepolitische Ziele hinter Ansinnen der Wettbewerbsfähigkeit (*economic governance*) getreten zu sein (Interview 2: Wöhl).

tet *Upgrading* v.a. die Aufwertung bzw. den Aufstieg in der Wertschöpfungskette (also nicht lediglich rasches Wirtschaftswachstum). Soziales *Upgrading* meint sozialen Fortschritt, insbesondere die Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Die Befunde hier sind ambivalent, allerdings zeigt sich, dass jene Länder, die über den Aufbau exportorientierter Industrien ökonomisches und soziales *Upgrading* erreichten („Tigerstaaten“, „Schwellenländer“), dies nicht im Kontext starker Deregulierung gelang, sondern eher vor dem Hintergrund protektionistischer Maßnahmen (Fischer et al. 2010). Zwischen Wirtschaftswachstum, ökonomischer Aufwertung und sozialem Fortschritt besteht kein Automatismus. Vielmehr hängt es stark von regulatorischen Kontexten ab, wie weit Wachstum zur Aufwertung in der Wertschöpfungskette genutzt werden kann und wie weit dies in sozialen Fortschritt übersetzt wird (Plank et al. 2014).

Möglichkeiten für sozialen Fortschritt durch gegenwärtige Marktstrukturen eng begrenzt

Anzumerken ist, dass Möglichkeiten für sozialen Fortschritt von den gegenwärtigen Marktstrukturen eng begrenzt werden. Denn das treibende Motiv der Auslagerungen liegt im Senken der Produktionskosten. Lohngefälle treiben Auslagerungen voran ebenso wie unterschiedliche Arbeitszeit- und Arbeitsschutzbestimmungen (Flecker 2010).

Für die Analyse der Strukturen und Funktionsweisen globaler Produktions- und Wertschöpfungsketten ist die Bekleidungsindustrie besonders geeignet. Sie ist in höchstem Maße globalisiert, charakteristisch sind die netzwerkförmigen Produktionszusammenhänge und sie ist eine der größten ArbeitgeberInnen weltweit. Gleichzeitig ist sie ein Sektor, der erheblich durch den Verlust an Regulationsweisen gekennzeichnet ist und in dem sich moderne Beschaffungspraktiken als besonders kompetitiv und marktgetrieben darstellen. Der Sektor ist sehr schnell gewachsen, zahlreiche ArbeiterInnen verblieben dabei außerhalb von sozialen Kontrollmechanismen, die ihre Interessen schützen würden. Private Initiativen für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen stoßen an Grenzen, womit die Bedeutung staatlichen Regierungshandelns neu aufgerollt ist (Mayer/Pickles 2010). Dies impliziert die Notwendigkeit neuer Strategien politischer EntscheidungsträgerInnen ebenso wie der ArbeiterInnenbewegung (Bair/Gereffi 2003).

2. Entwicklungen der globalen Bekleidungsindustrie

2.1. Frühe Globalisierung und Strukturwandel

Die Bekleidungsindustrie gilt als eine der am frühesten und stärksten globalisierten Exportindustrien der Welt (Bair/Gereffi 2003). Bereits seit dem 17. Jahrhundert sind Formen multi-lokaler Produktionsketten zu beobachten. Ebenso im späteren Prozess der Einführung des Fabriksystems und der Industrialisierung gilt die Textilindustrie als Vorreiter, als *leading sector*. Obwohl die Ausbreitung des Fabriksystems mit örtlicher Konzentration einhergeht, blieb weiterhin ein großer Teil der ArbeiterInnen in Handwerk und Heimarbeit beschäftigt, wo unregelmäßige und unterbezahlte Arbeitsverhältnisse vorherrschten, während in den Zentren bereits erste Formen sozialpolitischer Sicherungssysteme entstanden (Komlosy 2010). Bereits ab dem 18. Jahrhundert vollzieht sich eine Ablöse der an einem Standort integrierten Herstellung von Finalprodukten durch verstärkte Aufteilung von Arbeitsschritten auf mehrere Standorte. Die Kombination unterschiedlicher Arbeitsmärkte, Rechtsverhältnisse und politischer Regulationsweisen (wie Arbeitsschutz oder Steuern) erwies sich als profitabel. Dieser von heute wohlbekannte Prozess besteht ebenso lange wie die Bemühungen, an den unterschiedlichen Standorten auf der Stufenleiter der Wertschöpfungskette aufzusteigen (*Upgrading*), um zugeschriebene Aufgaben im Muster der Arbeitsteilung zu überwinden. Einige regionale Fallbeispiele waren dabei erfolgreich, andere sind von Misserfolg gekennzeichnet (Komlosy 2010).

Bekleidung als globaler Massenkonsumartikel

Seit den 1960er Jahren tritt industriell hergestellte Bekleidung einen „Siegesszug“ als globaler Massenkonsumartikel an (Komlosy 2010). Bis in die 1980er Jahre waren die Produktionszyklen relativ berechenbar, ein Großteil der Produktion fand noch relativ nahe an den EndverbraucherInnen statt (ILO 2014). Ab den 1970er Jahren beginnen die großen Markenunternehmen verstärkt damit, ihre Produktion in Richtung neuer Niedrigkostenstandorte auszulagern (Rossi et al. 2014).¹⁰ Dieser Prozess erwies sich unter stärkerem Wettbewerbsdruck – auf der

¹⁰ Die industrielle Massenproduktion von Bekleidung gewinnt gegenüber der Produktion von Textilien relativ spät eigenständige Bedeutung. Die Produktion von Textilien, Garnherstellung, textile Flächenbildung etc. weist stärkeres „Rationalisierungspotential“ auf, damit konnte sie auch in den alten „Industrieländern“ länger fortbestehen. Demgegenüber ist die Produktion von Bekleidung auch unter industriellen Bedingungen ein sehr arbeitsintensiver Bereich – hier findet daher das Gros der Auslagerungsprozesse statt. Die Bekleidungsproduktion wurde geradezu zu einer Domäne von Billiglohnländern. Während im Textilbereich formelle und geregelte Arbeitsbedingungen eine Ausweitung erfuhren, eröffneten sich im Bekleidungssektor viel mehr Möglichkeiten für neue unregelmäßige und informelle Arbeitsverhältnisse. Er ist von technologischen Fortschritten weniger abhängig als von flexibler Verfügbarkeit von Arbeitskraft. Es ist auch die Fragmentierung der Produktion hier leichter zu bewerkstelligen: Während im Bekleidungssektor einige Arbeitsschritte (wie Zuschneiden) zentral geschehen können, lassen sich andere Arbeitsschritte (wie Näh- und Ausfertigungsarbeiten) an kleine Zulieferer oder in die Heimarbeit auslagern (Komlosy 2010).

Suche nach kostengünstigeren Produktionsbedingungen und niedrigeren Arbeitskosten – als profitabel (ILO 2014). Neben generellen Globalisierungstrends, dem Sinken der Transaktionskosten, Fortschritten beim Transport und der Informationstechnologie, dem Fallen von Handelsbarrieren durch Liberalisierung und der Implementierung exportorientierter Entwicklungsmodelle im globalen Süden (Fischer et al. 2010) wurde dieser Prozess durch sehr niedrige Zugangsbeschränkungen und generell eher geringe Investitionsaufwände im arbeitsintensiven Bekleidungssektor begünstigt (Rossi et al. 2014).

Die höherwertigen Arbeitsschritte blieben in den Zentrumsländern

Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke in der globalen Bekleidungsindustrie sind nunmehr stark globalisiert und fragmentiert (Flecker 2010). Es ist heute einer der am stärksten globalisierten Sektoren der Welt (Pickles/Godfrey 2013). In einer ersten Phase vollzog sich vor allem die Auslagerung der arbeitsintensiven Produktion, von alten Standorten in Richtung Niedriglohnländer. Lediglich die höherwertigen Arbeitsschritte wie Leitung, Forschung, Entwicklung, Design, Logistik und Marketing (sowie teilweise auch die kapitalintensive Textilproduktion) blieben in den Zentrumsländern verortet. Dieser Prozess geschah durch die multinationalen Konzerne selbst. In einer nächsten Phase wurden weitere Teile der Wertschöpfungskette an Intermediäre ausgelagert, wie Design und Logistik, mittlerweile sogar verstärkt die Aufgabe des *Sourcing*¹¹ (Komlosy 2010).

manufacturers without factories

Die führenden Unternehmen im Textil- und Bekleidungssektor wandelten sich damit in den letzten Jahrzehnten zu Markeninhabern und Handelshäusern, die selbst über keine eigenen Produktionsstätten mehr verfügen (Komlosy 2010). Sie sind *manufacturers without factories*, haben die physische Herstellung von Gütern völlig von anderen Stufen der Produktion abgekoppelt (Bair/Gereffi 2003). Sie treten als KäuferInnen, OrganisatorInnen und AuftraggeberInnen in Erscheinung. Sie koordinieren global, über Kontinente hinweg Unternehmensnetzwerke von ProduzentInnen, Vertriebs- und Handelsketten (Mayer/Pickles 2010; Komlosy 2010). Es hängt zu einem großen Teil von ihnen ab, zu welchen Konditionen, was, von wem und wo produziert wird (Flecker 2010). Die führenden Unternehmen (*lead firms*) sind typischerweise in den führenden Märkten verankert, in Europa, den USA oder Japan (Pickles/Godfrey 2013). Es sind allerdings nicht nur „westliche“ Konzerne, welche die weltweiten Märkte bestimmen (Komlosy 2010).

¹¹ *Sourcing* ist die Suche nach Produktionsstandorten und ProduzentInnen. Hierfür gibt es eigene Unternehmen, manche Markenfirmen und Handelsketten betrachten es allerdings nach wie vor als eine ihrer Kernaufgaben und errichten etwa in Hong Kong eigene *Sourcing Offices* (Komlosy 2010; Gudisch et al. 2014).

Pickles und Godfrey (2013) machen 5 Hauptsegmente in den Produktionsprozessen der Bekleidungsindustrie aus: die Herstellung der Rohstoffe, die Produktion der Textilien, die Bekleidungsproduktion, die Intermediären sowie Vertrieb und Marketing (Abbildung 1).

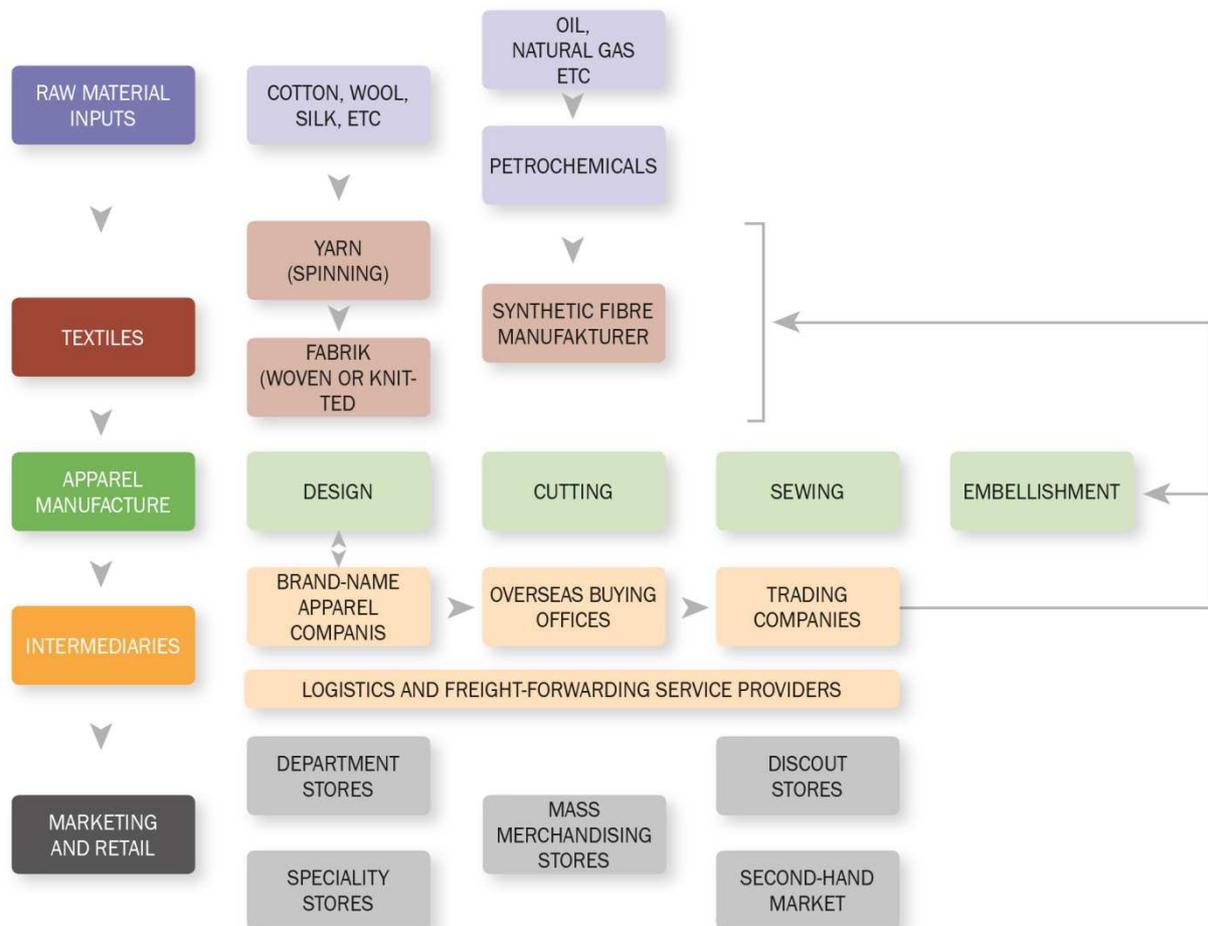


Abbildung 1: Globale Wertschöpfungskette der Bekleidungsindustrie (Pickles/Godfrey 2013: 3)

Der Lohnanteil am Ladenpreis liegt unter 1 %

Die führenden Unternehmen übernehmen in den Wertschöpfungsketten jene Aufgaben, bei denen der höchste Gewinn erzielt wird (v.a. *Branding* und Marketing) (Pickles/Godfrey 2013). Die Verteilung der Gewinne ist entlang der Wertschöpfungskette äußerst ungleich verteilt. Auf Arbeitsschritte wie Fertigung und Produktion entfallen die geringsten Gewinn- und Lohnsummen, wenngleich sich hier die meisten Beschäftigten finden (Fischer et al. 2010). Der Anteil des Ladenpreises für ein T-Shirt, der als Lohn an eine ArbeiterIn ausbezahlt wird, liegt unter 1 % (Harbour/Sharpels 2014).

Die Gewinne haben in der Bekleidungsindustrie in den letzten 30 Jahren massiv zugenommen, der Sektor ist insgesamt stark angewachsen (WTO 2014). Gleichzeitig ist der Wettbewerb heute stärker denn je (ILO 2014), die Preise werden immer geringer (Harbour/Sharpels

2014). Die Verhandlungspositionen der Zulieferer werden durch Konzentrationsprozesse weiter geschwächt, die Machtverhältnisse in den Produktionsnetzwerken und Wertschöpfungsketten begünstigen in der Regel große Einzelhandelsunternehmen und Markenfirmen. Der hohe Kosten- und Konkurrenzdruck wirkt sich zudem mehrfach auf die Arbeitsbedingungen aus (Flecker 2010).

2.2. Handelsliberalisierung

2.2.1. Quotenregelung bis 2005 und Handelsliberalisierung

In Folge der Auslagerungen industrieller Produktion wurden die Chancen der Länder des globalen Südens, nachholende Industrialisierung und ökonomisches *Upgrading* zu vollziehen stark eingeschränkt. Und zwar einerseits durch die historisch entstandenen Weltmarktstrukturen, andererseits durch konkrete Handelsabkommen. Zwischen 1974 und 2005 waren im Rahmen von WTO (*World Trade Organisation*) und GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) internationale Handelsabkommen im Textilbereich in Kraft. Die im Rahmen des Multifaserabkommens, engl. *Multi Fibre Arrangement* (1974–1995), und des Welttextilabkommens, engl. *Agreement on Textiles and Clothing* (1995–2004)¹², für Entwicklungsländer geschaffenen Quoten und Zollerleichterungen schufen zunächst zwar Wachstumsmöglichkeiten. Gleichzeitig behinderten sie aber nationale Entwicklungsstrategien, positive Anstöße für andere Sektoren und den Aufstieg in der Wertschöpfungskette. Insbesondere da sie nicht-westlichen Unternehmen die Rolle passiver Lohnveredelung zuwies und damit letztlich Produktionsketten unter der Dominanz westlicher Konzerne begünstigten (Komlosy 2010). „Sie beschränkten den Marktzugang von Billiglohnimporten durch ein kompliziertes System von Quoten; ein Mechanismus der Zolleskalation legte fest, dass Einfuhrzölle mit dem Verarbeitungsgrad zunahm und begünstigte Zulieferer auf niedrigen Stufen der Wertschöpfungskette“ (Komlosy 2010: 83).

Zwischen großen Wirtschaftsmächten oder regionalen Blöcken wurden zudem bilaterale Handelsabkommen geschlossen, die einigen Billiglohnländern über die Quoten hinaus Zugang zu Absatzmärkten gewährten. Exemplarisch sei auf die Abkommen zwischen den USA und der Region *Mexiko–Zentralamerika–Karibik* (*Production Sharing* in den 1990ern) sowie Abkommen zwischen der EU und osteuropäischen sowie nordafrikanischen Staaten (*Outward Processing Trade*, kurz: OPT) verwiesen. Auch diese Abkommen trugen zur passiven Lohnveredelung der jeweiligen Länder bei (Komlosy 2010) und spielten in der Entwicklung der Strukturen der globalen Produktionsnetzwerke in der Textil- und Bekleidungsindustrie eine

¹² Zur Unterscheidung der Abkommen *Multi Fibre Arrangement* und *Agreement on Textiles and Clothing* siehe: http://www.wto.org/english/tratop_e/texti_e/texintro_e.htm, 21.02.2015.

wichtige Rolle. Diese OPT–Abkommen¹³ schufen günstige Bedingungen zur Auslagerung von arbeitsintensiven Teilen der Produktion und erlaubten es etwa Firmen aus der EU, halbfertige Produkte in OPT–Partnerländer zu exportieren, sie dort kostengünstig fertig stellen zu lassen (etwa durch billigere Lohnkosten), um sie schließlich unter bevorzugten Konditionen zu re–importieren (Zölle wurden etwa nur für den minimalen Wertzuwachs erhoben) und auf dem heimischen Markt zu vertreiben. Hierdurch trugen sie zum florierenden intraregionalen Textil– und Bekleidungshandel in den 1980er und 1990er Jahren bei und zum generellen Umbau der Strukturen in der Industrie (Plank et al. 2014).

Mit der EU–Erweiterung und der *EU–Mediterranean Partnership* kam es zu einer weiteren Verfestigung dieser Strukturen. So wurden vor allem arbeitsintensive Produktionsschritte in Niedrigkostenstandorte ausgelagert, während die kapitalintensiven Schritte im Heimatland der Markenfirmen verblieben. Im Kontext von regionalen Handelsabkommen und *Fast Fashion* haben die regionalen Zulieferländer ihren Marktanteil in den EU–15 in den 1990er und den frühen 2000er Jahren erhöht (Plank et al. 2014).

Aufgrund des Auslaufens der Quotenregelungen Ende 2004 begannen Aufträge verstärkt nach China und andere Niedrigkostenstandorte und Exportökonomien in Asien abzuwandern. Nichtsdestotrotz spielte die regionale Zulieferindustrie in die Länder der EU–15 weiterhin eine Rolle (Plank et al. 2014). Durch die neuerliche Verlagerung der Produktion und dem damit einhergehenden Wandel wurden vorherige Beschaffungs– und Beschäftigungsmuster durchbrochen, was für die einzelnen Regionen häufig ökonomischen Niedergang und hohe Arbeitslosigkeit zur Folge hat (Pickles/ Godfrey 2013).

2.2.2. Auslaufen der Quotenregelung und Auswirkungen

Am 31.12.2004 lief das *Agreement on Textiles and Clothing*, welches den Welthandel von Textilien und Bekleidung stark beeinflusste, aus. Die Textil– und Bekleidungsindustrie kam unter die Autorität der Welthandelsorganisation WTO (Arnold 2013). Diese Veränderung setzte die Industrie verstärkt der globalen Konkurrenz aus und forcierte die Konkurrenz um ausländische Investitionen zwischen den Produktionsländern. Die Bekleidungsindustrie war viel direkter davon betroffen als die Textilindustrie, welche sich aufgrund ihrer kapitalintensiveren Produktion (Notwendigkeit von Energie, Ressourcen sowie höher qualifizierter Arbeitskraft) als weniger anfällig für den schnellen Wechsel der Produktionsstandorte darstellt (ILO 2014).

¹³ Beispiel hierfür ist etwa die *Admission Temporaire* der EU für Marokko. Marokko folgte damit dem exportorientierten Entwicklungsmodell, an vorderster Front die Textil– und Bekleidungsindustrie, deren Exporte seit Anfang der 1980er rasch anwuchsen und bald einen beträchtlichen Teil der Gesamtexporte des Landes ausmachten (Plank et al. 2014).

Während der Anteil der Textil- und Bekleidungsindustrie an der gesamten industriellen Wertschöpfung seit 2005 insgesamt zugenommen hat, nahm er bei den alten Produktionsländern (wie USA, Japan, Republik Korea und Schlüsselproduktionsländer in Europa) stark ab (ILO 2014). Gleichzeitig erlebten die westlichen Bekleidungsketten einen rasanten Konzentrationsprozess (Komlosy 2010). In einigen Regionen brachten Auslagerungen und Verschiebungen der Produktion nach 2004 ökonomische Fortschritte (etwa den Aufstieg in der Wertschöpfungskette) wie auch soziale (etwa in Form von Verbesserungen der Arbeitsbedingungen, höheren Löhnen und Verbesserung des rechtlichen Schutzes).¹⁴ Gleichzeitig muss angemerkt werden, dass ökonomisches Wachstum nicht automatisch in sozialen Fortschritt übersetzt wird. In anderen Regionen und anderen Teilen der Produktionsketten kam es sowohl auf ökonomischer als auch sozialer Ebene zu Verschlechterungen. Aufträge gingen zurück, Arbeitsplätze gingen verloren, Löhne sanken, die Beschäftigung wurde generell unsicherer, Diskriminierungen nahmen zu und teilweise kam es sogar zur Zunahme von Kinderarbeit (Pickles/Godfrey 2013; Komlosy 2010).

Das Auslaufen der Quotenregelung führte zu einer höheren Fragmentierung des Produktionsprozesses bei gleichzeitiger Konzentration in wenigen Ländern. Das *Race to the Bottom* scheint hierdurch verstärkt worden zu sein. Dies insbesondere dadurch, dass kostengünstigere Standorte (mit gleichzeitig hohen Qualitätsstandards) bevorzugt wurden, was für andere Länder negative Auswirkungen hatte und den Konkurrenzdruck erhöhte. Auch sind neue Strukturen in den traditionellen Nord-Süd Beziehungen auszumachen, speziell durch das Wachstum regionaler Märkte wurden Süd-Süd-Beziehungen wichtiger (Pickles/Godfrey 2013).

Ungleiche Zugänge zu Märkten blieben die Regel

Die Handelsliberalisierung seit 2005 hat tatsächlich nicht zu einer Vereinfachung des globalen Handelsregimes geführt, sondern zu zahlreichen regionalen und bilateralen Freihandelsabkommen. Das Regelwerk wurde komplexer und ungleiche Zugänge zu Märkten blieben letztlich weiterhin die Regel (Pickles/ Godfrey 2013).

„Trade agreements play a crucial role in structuring the apparel GVC. They parse out the phases of production under rules that favour value capture in the major markets and the allocation of low-value activities to low-income and low-wage countries. Without strong state interventions to underwrite infrastructural investments and the development of na-

¹⁴ Die Verlagerung ging hin zu jenen Ländern, die vom Auslaufen des Quotensystems profitierten. Hier gab es bedeutende Zunahmen am Anteil der industriellen Wertschöpfung. Von den geographischen Verlagerungen der Produktion profitierten insbesondere 4 Länder stark: China, Indien, Brasilien und Indonesien. In diesen Ländern war auch eine Zunahme der Kaufkraft und der internen Nachfrage zu beobachten. In nur 4 Jahren (2005–2009) nahm ihr Anteil an der Wertschöpfung im Bekleidungssektor stark zu, die USA und die europäischen Länder verzeichneten hingegen eine starke Abnahme im selben Zeitraum (ILO 2014).

tional cotton, yarn, and fabric manufacture, and without workforce and educational investments to underwrite both the knowledge workers needed for design, branding, and marketing, and the consumers to drive demand, low-income countries have few developmental paths open to them. (Pickles/ Godfrey 2013: 4)

2.2.3. Finanz- und Wirtschaftskrise 2008

Die Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2008 verschärfte die Situation im Bekleidungs- und Textilsektor weiter. Dies ist u.a. auf die Schwächen der Industrie zurückzuführen, wie etwa die finanzielle Vulnerabilität lokaler Firmen kleinerer und mittlerer Größe, die das Rückgrat der Industrie bilden. Auch die Erosion der finanziellen Positionen von internationalen Marken und HändlerInnen bei gleichzeitigem Rückgang der Nachfrage seitens der KonsumentInnen in Schlüsselmärkten wie den USA und Europa, führte zu einem immer kompetitiveren und instabilen internationalem Geschäftsfeld. Dieser Wettbewerb traf die Zulieferer am härtesten und führte zu zahlreichen Bankrotten, teilweise auch von Marken und HändlerInnen. In Folge kam es zu Kürzungen der Löhne der ArbeiterInnen oder Zahlungen blieben überhaupt aus. Zahlreiche Bekleidungs- und Textilproduktionseinheiten wurden ab 2008 geschlossen, 11 Millionen Jobs gingen verloren und 3 Millionen ArbeiterInnen wurden auf Kurzarbeit geschickt (ILO 2014).

Lohnkürzungen und Jobverlust in Folge der Krise

Die wirtschaftliche Rezession auf globalem Level seit 2008 betraf alle Länder empfindlich, in denen die Bekleidungsindustrie einen wichtigen Faktor darstellte. Allerdings sind auch hier Unterschiede auszumachen. Jene Länder, die den eigenen Binnenmarkt ausbauen konnten (sowie jene die zu den GewinnerInnen des Auslaufens der Quotenregelung zählten), konnten die Krise weit besser überwinden als die anderen (Pickles/Godfrey 2013).

Offensichtlich wurde auch eine Zweiteilung der Bekleidungs- und Textilindustrien in *high-end*- und *low-end*- (*value*) Produktion. *High-end* umfasst Fabriken mit besserer Technologie und höher ausgebildeten ArbeiterInnen. *Low-end*-Produktionseinheiten waren in Folge der Rezession stärker von hohem Kosten- und Konkurrenzdruck betroffen, was oftmals mit der Verschlechterung der Arbeitsbedingungen einherging (ILO 2014).

Während der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 musste jedenfalls festgestellt werden, dass sich die Situation für viele ArbeiterInnen weltweit verschlechterte (Harbour/Sharpels 2014), gleichzeitig wurden seitens der Konzerne auch während der Krise weiterhin hohe Profite erzielt (Interview 5: Kemperle).

2.3. Welthandel in Zahlen

Seit der Handelsliberalisierung hat der gesamte Wert der weltweiten Textil- und Bekleidungsexporte von ca. 480 Milliarden US\$ im Jahr 2005 auf ca. 766 Mrd. US\$ im Jahr 2013 zugenommen. Dies machte und macht ca. 4 % der gesamten weltweiten Exporte aus (ILO 2014: 6; WTO 2014: 61). Der Wert der weltweiten Warenexporte im Textilsektor betrug 2013 bereits 306 Mrd. US\$, der Wert der Bekleidungsexporte 460 Mrd. US\$. Damit vervierfachte sich der Wert der weltweiten Bekleidungsexporte seit dem Jahr 1990 (damals 108 Mrd. US\$) (WTO 2014: 111), der Wert der weltweiten Textilexporte verdreifachte sich (damals 104 Mrd. US\$) (WTO 2014: 107).

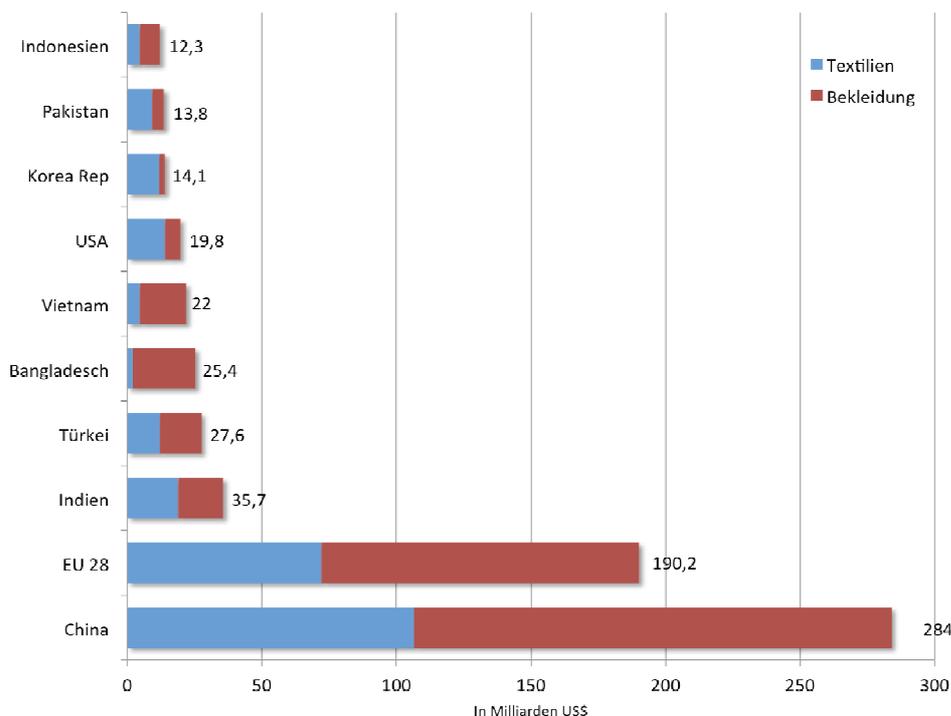


Abbildung 2: Größte ExporteurInnen Bekleidung und Textilien 2013 (in Mrd.US\$) (WTO 2014: 58)

Im Jahr 2013 waren die 10 größten ExporteurInnen von Textilien und Bekleidung: China, die EU-28, Indien, Türkei, Bangladesch, Vietnam, USA, Korea (Rep.), Pakistan und Indonesien. Abbildung 2 zeigt ihr Exportvolumen in Milliarden US\$ im Jahr 2013.

Die VR China: Klare Nummer 1 bei den weltweiten Bekleidungsexporten

Alle 10 größten Exportländer verzeichneten 2013 ein positives Wachstum. China ist klar der führende Exporteur in diesem Sektor, mit ca. 39 % Anteil am weltweiten Bekleidungsexport und ca. 35 % Anteil am weltweiten Textilexport (WTO 2014). Bereits im Jahr 2010 hat die Volksrepublik China die Europäische Union als größte Exporteurin der Welt von Bekleidung und Textilien abgelöst und wurde Nummer 1 weltweit, die Weltmarktfabrik schlechthin (ILO

2014). Trotz der mittlerweile sukzessiven sozialen Aufwertung in der VR China (etwa bei Löhnen) und der verstärkten Übernahme höherer Segmente der Wertschöpfungsketten bleibt sie global die größte Herstellerin und Exporteurin (ILO 2014).

Die folgende Abbildung 3 zeigt die Entwicklung des Anteils einzelner Regionen und Länder an den gesamten Textilexporten weltweit zwischen 2005 und 2013.

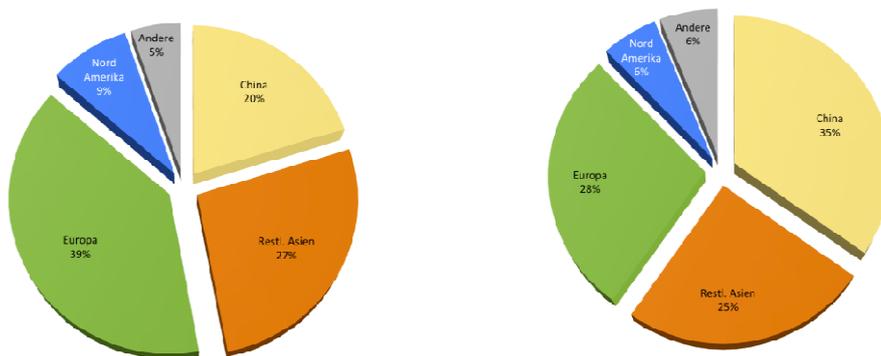


Abbildung 3: Anteil Regionen Textilexporte 2005 bis 2013 (WTO 2014: 105)

- ⇒ Auf die Gesamtregion Asien fielen 2005 ca. 47 % der weltweiten Textilexporte, im Jahr 2013 stieg dieser Wert auf ca. 60 % an.
- ⇒ Größten Anteil daran hatte die VR China, ihr Anteil an den weltweiten Textilexporten belief sich 2005 auf ca. 20 % und stieg bis 2013 auf ca. 35 % an.
- ⇒ Der Anteil Europas an den weltweiten Textilexporten sank gleichzeitig von ca. 39 % im Jahr 2005 auf ca. 28 % im Jahr 2013. Auch die Region Nordamerika sieht einen Rückgang von 8,4 % auf 6,0 % in diesem Zeitraum.

In der globalen Bekleidungsindustrie realisierte die Gesamtregion Asien im Jahr 2005 noch ca. 48 % der weltweiten Warenexporte, dieser Anteil stieg bis 2013 auf ca. 59 % an. Allein Chinas Anteil an den weltweiten Exporten von Bekleidung stieg in diesem Zeitraum von ca. 27 % auf ca. 38 % an. Die Region Europa sah einen Rückgang von ca. 36 % auf ca. 30 %. Rückgänge des weltweiten Exportanteils waren auch in anderen Regionen wie Süd- und Zentralamerika (5,1 % auf 3,2 %) zu verzeichnen (WTO 2014).

Die EU ist Nummer 1 bei den weltweiten Bekleidungsimporten

Bei den weltweiten Importen von Bekleidung standen die EU-28 mit ca. 38 % im Jahr 2013 weiterhin an erster Stelle, wobei dieser Anteil 2005 noch bei ca. 41 % lag (exklusive der Intra-EU-Importe lagen die Anteile jeweils bei ca. 19,5 %). In den USA ging der Anteil am

weltweiten Import zwischen 2005 und 2013 von ca. 33 % auf ca. 19 % zurück. Auch Japan verzeichnet einen Rückgang von ca. 10 % auf 7 % (WTO 2014: 110).

Zu den 10 wichtigsten Exportländern von Bekleidung in die EU-15 (EU ohne neue Mitgliedsländer) zählten im Jahr 2011: An erster Stelle China mit ca. 25 % Marktanteil, in weiterer Folge die Türkei (6,9 %), Bangladesch (6,5 %), Indien (4,0 %), Tunesien (2,1 %), Rumänien (2,0 %), Marokko (1,9 %), Polen (1,7 %) und Vietnam (1,4 %). Der Anteil von Rumänien und der Türkei änderte sich seit 1995 kaum. Besonders angestiegen ist seit 1995 der Anteil Chinas (von damals 7,0 % Marktanteil) und von Bangladesch (von 1,9 %). In absoluten Zahlen (Wert der Exporte) verzeichnen allerdings alle ExporteurInnen seit 1995 einen starken Zuwachs. Die Exporte aus der (ost- und süd-) europäischen und mediterranen Region in die EU-15 machten 2011 insgesamt noch ca. 19,5 % aller Exporte aus (Plank et al. 2014: 133).

Für viele Volkswirtschaften ist der Textil- und Bekleidungssektor äußerst bedeutsam

Für die Volkswirtschaften mehrerer Länder sind Textil- und Bekleidungssektor äußerst bedeutsam.

- In **Bangladesch** machten im Jahr 2013 Bekleidungsexporte bereits ca. 81 % der gesamten Exporte des Landes aus. Der Wert der Bekleidungsexporte ist seit 1990 stark angewachsen (von ca. 643 Millionen US\$ 1990 auf ca. 23 Milliarden (23501 Millionen) im Jahr 2013. Neben diesem absoluten Wachstum zeigt sich, dass der Anteil an den Gesamtexporten seit 2005 ebenfalls anstieg (im Jahr 2005 lag der Anteil noch bei ca. 74 %). Zusätzlich entfielen 2013 weitere 6,5 % der Gesamtexporte des Landes auf Textilien (1893 Mio. US\$) (WTO 2014: 111, 107).
- **Kambodscha** zeigte 2013 mit ca. 55 % Bekleidungsexporte an den Gesamtexporten ebenfalls eine starke Abhängigkeit von diesem Sektor. Hier kam es allerdings seit 2005 zu einem Rückgang des Exportanteils, damals lag er bei 71,5 % – dies bei einem gleichzeitigen absoluten Wachstum der Bekleidungsexporte (WTO 2014: 111).
- In **Pakistan** machten Textil- (37 %) und Bekleidungsexporte (18 %) im Jahr 2013 insgesamt ca. 55 % der gesamten Exporte des Landes aus (WTO 2014: 111, 107).
- Im Jahr 2013 entfielen in **El Salvador** ca. 38 % der Exporte des Landes auf Bekleidung, zusätzliche 6 % auf Textilien (WTO 2014: 111, 107).
- In **Sri Lanka** machten Bekleidungsexporte (45,3 %) und Textilexporte (2,4 %) im Jahr 2013 insgesamt ca. 48 % aller Exporte aus (WTO 2014: 111, 107).
- In **Haiti** wurde der höchste Anteil gemessen, hier machten 2013 Bekleidungsexporte ca. 88 % der Gesamtexporte aus.
- Auch **Honduras** (ca. 51 %) und **Lesotho** (ca. 49 %) wiesen hohe Anteile der Bekleidungsan den Gesamtexporten auf.
- In **Nepal** erreichte der Textilexport am Gesamtexport einen Anteil von ca. 32 %.

- In der **Türkei** kamen Textilien und Bekleidung zusammen auf ca. 18 % der Gesamtexporte, in **Vietnam** auf ca. 17 % des Gesamtexports.
- In **Indien** machten Textilien und Bekleidung ca. 10 % der Gesamtexporte aus.
- **Indonesien** ist zwar in absoluten Zahlen ein großes Exportland für Textilien und Bekleidung, diese Sektoren machten zusammen im Jahr 2013 allerdings nur ca. 7 % aller Exporte des Landes aus (WTO 2014: 111, 107).

In Schwellenländern und Tigerstaaten sind die Exportanteile mittlerweile gering

In manchen Schwellenländern und Tigerstaaten sind die Exportanteile von Textilien und Bekleidung mittlerweile sehr gering. In **Südkorea** kamen 2013 Textilien auf 2,2 % der Gesamtexporte, Bekleidung auf 0,4 % (WTO 2014: 111, 107). In früh industrialisierten Staaten wie den **USA, Japan** und den alten Mitgliedsländern der **EU** belaufen sich diese Exportanteile auf nur ca. 1–2 % (WTO 2014: 111, 107).

2.4. Fast Fashion

Die Bekleidungsindustrie war in den letzten Jahrzehnten erheblichen Veränderungen unterworfen. Gab es bis in die 1980er Jahre meistens 2 saisonale Kollektionen und damit relativ berechenbare Produktionszyklen, so begannen die Markenfirmen ab den 1990er Jahren ihre Produktpalette auszuweiten. Heute bieten manche Marken bis zu 20 Kollektionen im Jahr an. Marken und HändlerInnen streben nach immer mehr Flexibilität bei Design, der Qualität, der Lieferung und der Geschwindigkeit zum Markt, um wettbewerbsfähig zu bleiben (ILO 2014). Der globale Bekleidungssektor ist heute charakterisiert durch große Unbeständigkeit, Sprunghaftigkeit, geringe Berechenbarkeit und (relativ zu anderen Sektoren) niedrige Profitspannen. Unter diesen Voraussetzungen veränderte sich der Wettbewerb. *Subcontracting* ist mittlerweile Standard in der Bekleidungsindustrie, ZwischenhändlerInnen senken die Kosten drastisch. Vorlaufzeiten für die Produktion spielen ebenfalls eine größere Rolle. Markenfirmen, die selbst den Handel übernehmen, scheinen geringere Profitspannen bei steigenden Kosten zu verzeichnen (ILO 2014).

Das Geschäftsmodell *Fast Fashion* ist charakterisiert durch eine neue und wachsende Vielfaltigkeit der Produkte, durch hohe Flexibilität und ständig sinkende Lebenszyklen eines Produkts. Neue Produkte müssen immer schneller zum Markt gebracht werden und in immer kürzeren Zeitspannen produziert werden. Die führenden Firmen versuchen damit immer unmittelbarer auf die sich rasch verändernden Präferenzen der KonsumentInnen zu reagieren. Für die Zulieferer geht diese Entwicklung einher mit immer kürzeren Beschaffungs-, Vorlauf- und Lieferzeiten. Gleichzeitig sollen die Produkte eine hohe Qualität aufweisen bei dennoch niedrigen Kosten. Der dadurch steigende Druck auf die Zulieferer wirkt sich letztlich negativ

auf die Arbeitsbedingungen an den Produktionsstätten aus, wie u.a. in Form erweiterter Arbeitszeiten. Die Zulieferer verwenden verschiedene Strategien, um den vielfältigen Anforderungen der AuftraggeberInnen (rasche Lieferzeiten, hohe Flexibilität, niedrige Kosten, hohe Qualität) zu entsprechen. Eine Möglichkeit besteht darin, verschiedene Segmente von ArbeiterInnen zu integrieren. Besser qualifizierte Beschäftigte, die regulär angestellt werden und für die hohe Qualität des Produkts sorgen, finden sich in der gleichen Firma mit irregulär Beschäftigten, weniger ausgebildeten Arbeitskräften in prekären Arbeitsverhältnissen, die flexibel eingesetzt werden können und im Arbeitsprozess einfachere Tätigkeiten, wie Endbearbeitung oder Verpackung übernehmen. Eine andere Strategie besteht in der weiteren Auslagerung von Produktionsschritten an noch kleinere Produktionseinheiten und in den informellen Sektor. Für die ArbeiterInnen am unteren Ende der Wertschöpfungskette ist der Druck besonders hoch, die Arbeitsbedingungen besonders problematisch. Denn insbesondere hierher wird jener Druck verlagert, welche die gegenwärtige Dynamik der Industrie ausmacht (Plank et al. 2014).

Am unteren Ende der Wertschöpfungskette und im informellen Sektor ist der Druck auf die ArbeiterInnen am höchsten

Als Vorreiter im Segment *Fast Fashion* gilt der spanische Markenhersteller Inditex, insbesondere seine Marke Zara. Inditex gilt heute als das größte Textilunternehmen der Welt, mit 6500 Filialen in 88 Ländern der Welt (Der Spiegel, 6/2015). Weitere Markenfirmen, welche der *Fast Fashion* zugerechnet werden, sind H&M oder Mango. Beschleunigte Produktionszyklen und verstärkte Flexibilität sind mittlerweile nicht nur für die VorreiterInnen des *Fast Fashion*-Segments charakteristisch geworden, sondern betreffen fast den gesamten Bekleidungssektor. HändlerInnen, welche zuvor lediglich 4 Kollektionen pro Jahr angeboten haben, darunter auch als hochwertig und teuer geltende Marken, stehen nunmehr unter dem Druck, regelmäßig neue Produkte anzubieten, und folgen damit den Produktionsstrukturen der *Fast Fashion* (Plank et al. 2014).¹⁵

Die flexiblen und kurzfristigen Verträge der Zulieferer wirken sich in vielfacher Weise negativ auf die Arbeitsbedingungen aus. Sie begünstigen vor allem kurze und prekäre Beschäftigungsverhältnisse. Sobald Aufträge kurzfristig ausbleiben, werden ArbeiterInnen ohne Entlohnung nach Hause geschickt. Besteht hingegen eine dringliche Anfrage, müssen die Produktionsgeschwindigkeit erhöht und Überstunden geleistet werden. Regelmäßig wird auch auf verpflichtende Überstunden zurückgegriffen. Am Beispiel Marokko zeigt sich, dass Ma-

¹⁵ Zulieferer in Osteuropa und Nordafrika konnten sich durch ihre geographische Nähe zum Markt der EndverbraucherInnen auf die neuen Produktionszyklen im Rahmen der *Fast Fashion* mitunter relativ gut einstellen (Plank et al. 2014). Ein großer Teil der „schnellen“ Ware wird nicht in Asien, sondern in geographisch näher gelegenen Produktionsstätten produziert (wie Nordafrika, Türkei, Osteuropa). Die Geschwindigkeit zum Markt ist ein bedeutender Faktor geworden und kann mitunter höhere Kosten ausgleichen (Der Spiegel, 6/2015).

nagerInnen rechtliche Rahmenbedingungen bezüglich Arbeitszeiten und Überstunden oftmals als nicht realistisch einstufen und daher auch nicht einhalten. Die Anforderungen des Marktes und der EinkäuferInnen, vor allem hinsichtlich der Lieferzeiten und Preise, schränken folglich die Umsetzung von *decent working conditions* von vornherein stark ein. Am Beispiel der Arbeitszeiten zeigt sich diese Entwicklung deutlich. Von Zulieferern werden mitunter zwei Arten von Arbeitszeitaufzeichnungen geführt: „... *one ‘official’ that is compliant with national law and buyers’ CSR demands and one ‘internal’ that records the effectively worked hours*“ (Plank et al. 2014: 138).

Die gegenwärtigen Entwicklungen des Sektors erschweren sozialen Fortschritt

Die gegenwärtige Struktur und die internen Entwicklungen der globalen Bekleidungsindustrie legen nahe, dass sich das durch sie erzeugte Wirtschaftswachstum schwer in sozialen Fortschritt übersetzen lässt (Plank et al. 2014).

„*The empirical evidence in both countries [Anm.: Marokko und Rumänien] demonstrates that the highly volatile nature of the fast fashion segment and potentially contradictory pressures with regard to buyers’ business demands for low costs, flexibility, high quality and consistency as well as labour standard requirements create constraints on supplier firms and workers in ways that circumscribe social upgrading*“ (Plank et al. 2014: 38).

2.5. Wirtschaftswachstum und Sozialer Fortschritt

Wirtschaftswachstum impliziert nicht automatisch auch sozialen Fortschritt, d.h. die Verbesserung der Arbeitsbedingungen, die Reduktion von Armut oder das *Empowerment* der ArbeiterInnen (Interview 2: Wöhl; Interview 5: Kemperle). Auch wenn dies nach der Modernisierungstheorie oder in neoliberalen Entwicklungspolitiken vielfach angenommen wurde und wird (Spanger/Wolff 2003). In verschiedenen Forschungen wurde mittlerweile der Aufstieg in der Wertschöpfungskette (*economic upgrading*) als wichtige Determinante nachhaltiger wirtschaftlicher Entwicklung hervorgehoben, weniger Forschungen fokussieren allerdings direkt auf sozialen Fortschritt (*social upgrading*) (Plank et al. 2014).¹⁶ Der folgende Abschnitt behandelt diese Diskussion, es werden einige Faktoren beschrieben, die – im Zuge der verstärkten Einbindung peripherer Ökonomien in die globalen Produktionsnetzwerke der Bekleidungsindustrie – soziale und ökonomische Aufwertungsprozesse begünstigen, erschweren oder verhindern.

An den beiden Polen der Diskussion stehen einerseits KommentatorInnen, welche die geschaffenen Jobs in der Bekleidungsindustrie generell als „gut“ ansehen, verglichen mit den

¹⁶ Einige Indikatoren für *social upgrading* liegen im Bereich Löhne, Arbeitszeiten, soziale Sicherheit, Arbeitsrechte (Plank et al. 2014).

Alternativen würden sie so oder so zur Armutsreduktion beitragen. Andererseits wird betont, dass die Internationalisierung der Produktion lediglich die Suche nach günstigeren Arbeitskräften bedeutet, was in Folge des jeweiligen Weiterziehens der Industrie regionale Arbeitslosigkeit zurücklässt (Pickles/Godfrey 2013). Die meisten AutorInnen scheinen sich darüber einig zu sein, dass die Bekleidungsindustrie in vielen Ländern des globalen Südens zu Wirtschaftswachstum und damit zu neuen Beschäftigungsmöglichkeiten geführt hat. Die Bekleidungsexporte tragen wesentlich zu den Einnahmen vieler Volkswirtschaften bei (Pickles/Godfrey 2013). Dutzende Millionen Menschen, insbesondere (junge und wenig ausgebildete) Frauen und marginalisierte Gruppen wie MigrantInnen, haben im Bekleidungssektor neue Beschäftigungsmöglichkeiten gefunden (Rossi et al. 2014; Plank et al. 2014; Pickles/Godfrey 2013). Es wurden neue Einkommensmöglichkeiten für ärmere Haushalte geschaffen (Barrientos et al. 2010).

Persistenz von Ausbeutung und unsicherer Beschäftigung

Sehr kritisch ist allerdings die Analyse darüber, unter welchen Bedingungen die ArbeiterInnen in der Bekleidungsindustrie nach wie vor beschäftigt sind. Fraglich scheint außerdem, wie nachhaltig sich das Wachstum und damit die Beschäftigung im Kontext exportorientierter „Entwicklungsökonomien“ darstellt. Das Wirtschaftswachstum durch Bekleidungsexporte ging einher mit der Persistenz von Ausbeutung und unsicherer Beschäftigung (Mayer/Pickles 2010; Rossi et al. 2014). Die Qualität der geschaffenen Jobs ist oftmals durch hohe Flexibilität, Unsicherheit und Prekarität gekennzeichnet. Dies trifft insbesondere auf das wichtiger werdende und wachsende Segment *Fast Fashion* zu (Plank et al. 2014). Die Globalisierung der Bekleidungsindustrie brachte mitunter sehr schlechte Arbeitsbedingungen mit sich, führte regional sogar zu Lohneinbußen (Pickles/Godfrey 2013). Löhne mit denen die Existenz nicht gesichert werden kann und die Gesundheit gefährdende Arbeit sind nach wie vor verbreitet (Flecker 2010). Wirtschaftliche Abstufung (*downgrading*) und insbesondere soziale Abstufung sind in globalen Produktionsketten viel häufiger als oftmals angenommen wird (Berhardt/Milberg 2012). Im Zuge der ökonomischen Aufwertung von Betrieben oder ganzen Ökonomien kam es zwar auch zu Verbesserungen, aber schlechte Arbeitsbedingungen scheinen sich dabei oftmals zu verlagern (Interview 4: Hörtnner). Am unteren Ende der Wertschöpfungskette und im informellen Sektor bleiben die Arbeitsbedingungen persistent schlecht (Flecker 2010). *„Die Bekleidungsindustrie schafft zweifellos Arbeitsplätze, aber welche Arbeitsplätze?“* (Interview 4: Hörtnner).

Ath Thorn, Präsident der kambodschanischen Gewerkschaft CCAWDU (*Coalition of Cambodian Apparel Workers Democratic Union*) drückt es wie folgt aus: Tatsächlich bringt die Bekleidungsindustrie zahlreiche Arbeitsplätze nach Kambodscha. Indirekte Einnahmen ergeben sich dadurch auch für weitere Personenkreise. Aber mit dem sehr niedrigen Gehalt können

die ArbeiterInnen einfach nicht auskommen. Sie arbeiten viel zu lange, der Arbeitsschutz ist schlecht, es gibt Unterernährung, Ohnmachtsanfälle, Krankheiten. Diese Situation entsteht gerade aufgrund der Arbeit unter schlechten Bedingungen. Ein faires Gehalt wäre demnach für beide Seiten gut, die ArbeiterInnen könnten gute Arbeit leisten und gleichzeitig ein gutes Leben führen. Wenn das Gehalt aber nicht hoch genug ist, bleiben ihnen von der Arbeit letztlich nur die Krankheiten (Interview 3: Thorn).

Einige KommentatorInnen halten den Trend zu höheren Löhnen und besseren Arbeitsbedingungen in allen Produktionsländern für unaufhaltsam. Produktivitätssteigerungen würden es erlauben, die Arbeitsbedingungen zu verbessern, ohne die Konkurrenzfähigkeit zu verlieren (Flanagan 2014).¹⁷ Als Gegenbeispiel zur Argumentation des *race to the bottom* wird u.a. das Beispiel Chinas angeführt, wo es in der letzten Dekade fast kontinuierlich zu Lohnerhöhungen kam (Flanagan 2014). Das Beispiel China ist allerdings vor allem eines von starker staatlicher industriepolitischer Intervention, bewusster Förderung von Sektoren, ökonomischer Aufwertung, Produktspezialisierung, Förderung des internen Absatzes und Binnenmarktes (Interview 8: Plank)¹⁸ sowie des Aufkommens einer neuen kämpferischen Gewerkschaftsbewegung (Interview 2: Wöhl).

Die Bekleidungsindustrie wird oftmals als klassische *starter industry* für Länder bezeichnet, die eine exportorientierte Industrialisierung anstreben. Tatsächlich gibt es erfolgversprechende Beispiele hierfür, in Ländern wie Südkorea oder Hongkong fungierte sie als ein Motor weitergehender Industrialisierung und Aufwertung in den Wertschöpfungsketten (Bair/Gereffi 2003). Allerdings ist auch hierbei anzumerken, dass dies nicht mit völligem Exponieren der entstehenden Industrie auf dem Weltmarkt einherging (Liberalisierung, Deregulierung, Flexibilisierung), sondern durchaus mit industriepolitischen Interventionen und protektionistischen Maßnahmen (Plank et al. 2014). Anders also als das, was von vielen „Entwicklungsländern“ nach wie vor eingefordert wird. Viele Entwicklungs- und Industrialisierungsstrategien, welche den asiatischen „Tigerstaaten“ ebenso zugutekamen wie den großen Schwellenländern und ursprünglich auch den älteren „Industrieländern“, sind heute durch Abkommen der Handelsliberalisierung immer weniger möglich, darunter protektionistische Instrumente wie Schutzzölle und andere interventionistische Maßnahmen (Interview 8: Plank). Wenn es zu Aufwertungen und Verbesserungen der Arbeitsbedingungen kam, sind diese also nicht schlicht durch den freien Markt entstanden, vielmehr hängt dieser Prozess vom politischen und institutionellen Rahmen ab (Flecker 2010).

¹⁷ Produktivitätssteigerungen würden allerdings auch dazu führen, dass die Beschäftigung im Bekleidungssektor schließlich abnimmt (Flanagan 2014).

¹⁸ Es scheint fraglich, ob und wie weit sich das chinesische Modell auf kleinere, stärker abhängige Länder übertragen lässt. Die Vorgaben, Auflagen und Konditionen der internationalen Finanzinstitutionen forcieren bei ihnen weiterhin klassisch exportorientierte Industriepolitiken. Die Beispiele Chinas (aber auch Indiens) könnten allerdings auch auf einer diskursiven und paradigmatischen Ebene aus dem stark exportorientierten Entwicklungsmodell führen (Interview 8: Plank).

Verbesserungen der Arbeitsbedingungen entstehen nicht durch die „unsichtbare Hand“

Neben makroökonomischen Regulationsweisen hängt es stark von lokalen institutionellen Strukturen und regulatorischen Kontexten ab, ob und wie weit ökonomisches Wachstum und Aufwertung in sozialen Fortschritt übersetzt werden kann. In vielen Produktionsländern ist etwa der Arbeitsschutz schwach aufgestellt, die Gesetzgebung hinkt dem rasanten wirtschaftlichen Wachstum hinterher und/oder wird nicht entsprechend umgesetzt, etwa durch effektive Arbeitsinspektionen. Der Grad gewerkschaftlicher Organisation ist oftmals niedrig, ihre Anerkennung vielfach gering (Plank et al. 2014; ILO 2014).¹⁹ Die Beschäftigung ist also oftmals von großer Unsicherheit und Schutzlosigkeit geprägt (Barrientos et al. 2010). Lokale Regulative sind auch ein wichtiger Faktor dabei, wie weit der Druck der EinkäuferInnen und Markenfirmen auf die Zulieferer weitergegeben wird (Plank et al. 2014).²⁰ Die dominanten Unternehmen in den Produktionsketten (*lead firms*) üben vielfachen Druck auf die kleineren Zulieferfirmen aus, schaffen starke Konkurrenz und begrenzen die Möglichkeiten für *economic upgrading*. Gleichzeitig bedeutet ökonomische Aufwertung der Zulieferer nicht automatisch sozialen Fortschritt. Dieser findet vor allem dort statt, wo die Beschäftigung mit rechtlichem und sozialem Schutz der ArbeiterInnen einhergeht (Barrientos et al. 2010).

Sozialer Fortschritt hängt von der Verhandlungsmacht der ArbeiterInnen ab

Sozialer Fortschritt hängt wesentlich von der Verhandlungsmacht der ArbeiterInnen und von gewerkschaftlichem Engagement ab (Flecker 2010). Letztlich sind es die ArbeiterInnen im Bekleidungssektor, die an vorderster Front des Kampfes um bessere Arbeitsbedingungen stehen (Pickles/Godfrey 2013). Ihr *Empowerment* ist unabdingbarer Bestandteil für sozialen Fortschritt (Interview 8: Plank; Plank et al. 2014).

Bei der Beurteilung der Möglichkeiten sozialen Fortschritts in der globalen Bekleidungs- und Textilindustrie ist die systemische Komponente internationaler Arbeitsteilung nicht zu vernachlässigen (Interview 2: Wöhl). Der hohe internationale Konkurrenz- und Kostendruck kann als generelle Determinante von Ausbeutung und unsicheren Arbeitsbedingungen angesehen werden (Rossi et al. 2014). Auslagerungen, Abwanderungen und die Globalisierung gründen wesentlich auf der Bestrebung, die Produktionskosten zu senken und damit auch die Lohnkosten. Diese Vektoren bestimmen auch weiterhin die Mobilität des Kapitals (Interview 2: Wöhl). Die Beschaffungspraktiken der Markenunternehmen resultieren damit von Anfang an in hohem Kostendruck auf die Zulieferer, was in niedrigen Gehältern, flexiblen

¹⁹ „Freedom of association is a problematic issue in the apparel industry, where unionization rates are around 3 per cent with largely male participation, not reflecting the composition of the labour force“ (Plank et al. 2014: 141).

²⁰ Zu beachten sind hierbei außerdem Besitzstrukturen und andere Machtverhältnisse. In Kambodscha steht etwa ein Großteil der Fabriken in ausländischem Besitz. In Bangladesch befindet sich demgegenüber ein Großteil in der Hand lokaler FabrikbesitzerInnen (Flanagan 2014), die starken Einfluss auf Politik und Medien ausüben (Gudisch et al. 2014). Beides bringt spezifische Herausforderungen mit sich.

und vulnerablen Arbeitsverhältnisse ihren sozialen Ausdruck findet. Der Druck, der von den Markenunternehmen auf die Zulieferer ausgeht, beschränkt sich nicht nur auf Kostenfragen, sondern beinhaltet außerdem die Forderung nach hoher Flexibilität, hoher Qualität und raschen Lieferzeiten (Plank et al. 2014).

Die gegenwärtige Entwicklung und Dynamik der globalen Bekleidungsindustrie, speziell das Segment *Fast Fashion*, stellen damit intrinsische Herausforderungen für sozialen Fortschritt dar: *„Buyers´ purchasing practices have a clear impact on social upgrading trajectories, with fast fashion trends posing intrinsic challenges: the fast fashion business model, relying on quick response to fashion changes and customer demands, flexibility of production, low costs and high quality poses particular pressures on workers in supplier firms“* (Plank et al. 2014: 144).

Diskriminierung zwischen verschiedenen Gruppen von ArbeiterInnen

Hinzu kommt, dass sich diese sozialen Folgen bei verschiedenen Gruppen von ArbeiterInnen unterschiedlich auswirken. Der vielfältige Druck auf die Zulieferer, speziell im Segment *Fast Fashion*, führt zu weiteren Auslagerungen in noch kleinere Produktionseinheiten und den informellen Sektor. ArbeiterInnen in formellen Beschäftigungsverhältnissen und in den Kernbetrieben können teilweise soziale Aufwertungen erfahren, etwa durch Trainings und Weiterqualifizierungen, welche die hohen Qualitätsstandards mit sich bringen, oder durch Initiativen für bessere Arbeitsbedingungen, höhere Löhne und andere soziale Sicherungsmaßnahmen. Informelle ArbeiterInnen bleiben von diesen Verbesserungen in der Regel ausgeschlossen, müssen oftmals sogar Rückschritte hinnehmen. Gerade sie nehmen eine Rolle als Puffer für die hohen Anforderungen an die Zulieferer ein (Plank et al. 2014). Die Entwicklungen der Industrie lassen also auf starke Diskriminierung zwischen Gruppen von ArbeiterInnen schließen, innerhalb ein und desselben Zulieferers ebenso wie zwischen den ArbeiterInnen von Zulieferern und weiteren SubkontraktorInnen. Wenngleich der meiste Druck der Industrie zu Lasten der ArbeiterInnen am untersten Ende der Wertschöpfungskette und im informellen Bereich geht, sind trotz partieller Verbesserungen die formellen ArbeiterInnen ebenso von ihm betroffen. Auch hier sind die Fortschritte begrenzt und zeigen sich Probleme bei Löhnen, Arbeitszeiten, Arbeitsintensität und Gewerkschaftsvertretung persistent. Soziale Fortschritte sind vor allem dort zu beobachten, wo sie im Einklang mit ökonomischen Interessen stehen, wo Arbeitsrechte den Dynamiken der Industrie nicht entsprechen, bleiben sie umstritten (Plank et al. 2014).



3. Beschäftigung und Arbeitsbedingungen

Beim Einsturz der Fabrik Rana Plaza in Bangladesch starben 2013 über 1.130 Menschen

Vor allem durch Medienberichte über größere Katastrophen drängt das Thema der schlechten Arbeitsbedingungen immer wieder in den Fokus einer breiteren Öffentlichkeit. Der Einsturz der Fabrik Rana Plaza in der Nähe der Hauptstadt Dhaka in Bangladesch im April 2013 ist hierfür exemplarisch. Bei dem Unglück starben mehr als 1.130 Menschen, Hunderte wurden schwer verletzt (Spiegel Online, 11.04.2014). Nach dem Einsturz lebten noch viele Menschen unter den Trümmern, wegen der Gefahr weiterer Einstürze zog sich die Rettungsaktion jedoch lange hin und es konnten nur sehr langsam die Überlebenden bzw. Leichen geborgen werden (Spiegel Online, 25.04.2013).



Abbildung 4: Rana Plaza Collapse
(REUTERS/Andrew Biraj)²¹

Eine Vielzahl an internationalen Markenfirmen ließen zuvor in dieser Fabrik produzieren (darunter Benetton, C&A, Mango, KiK). Es kam vorab durchaus zu Kontrollen im Rahmen von Corporate-Social-Responsibility-Maßnahmen, offensichtlich ohne Erfolg. Die Arbeitsbedingungen können als menschenunwürdig bezeichnet werden. Es kam zu körperlicher Gewalt und Drohungen, Überstunden waren die Regel. Des Weiteren gab es keinen ausreichenden Brandschutz, zu wenig Notausgänge, in den Betonwänden waren Risse bereits zu sehen. Der Baugrund war sumpfig, das Baumaterial minderwertig und das Gebäude wurde ohne Genehmigung immer höher aufgestockt. Obwohl einige ArbeiterInnen wiederholt auf bedrohliche

²¹ <http://www.reuters.com/news/picture/flashback-garment-factory-collapse?articleId=USRTR3MCVP>, 14.03.2015.

Risse aufmerksam machten, wurden sie unter Androhung von Lohnstreichungen zum Weiterarbeiten gezwungen. Es wird damit evident, dass die Katastrophe verhindert hätte werden können und müssen (Gudisch et al. 2014; Zeit Online, 22.04.2014; Spiegel Online, 11.04.2014).

Mehrere Hundert Menschen starben 2012 beim Großbrand der Firma Tazreen Fashion

Schon im Jahr 2012 kam es in der Firma Tazreen Fashion, ebenfalls in Dhaka, wo u.a. für C&A produziert wurde, zu einem Großbrand. Tausende MitarbeiterInnen, die meisten davon Frauen, waren im Gebäude. Mehrere 100 von ihnen starben, über 200 wurden verletzt. Die Nachricht über die aus den Fenstern springenden ArbeiterInnen ging um die Welt (Spiegel Online, 25.11.2012). In Pakistan kam es im selben Jahr zu zwei weiteren Großbränden mit hunderten Toten. Besonders empörend ist auch der Umstand, dass in einer der Fabriken das Haupttor verschlossen war, in der anderen waren es die Notausgänge (Spiegel Online, 12.09.2012). Bei all den erwähnten Katastrophen waren „westliche“ Marken wie KiK in die Produktion involviert (Clean Clothes Kampagne, 10.09.2014).

Unfälle sind nur ein Punkt von vielen Missständen

Dies sind jedoch lediglich die „Spitzen von Eisbergen“. Brände und Unfälle in solchen Fabriken stehen vielmehr an der Tagesordnung. In den allerwenigsten Fällen kommt es zu größerer medialer Aufmerksamkeit oder gar zu Verurteilungen (Interview 5: Kemperle). Darüber hinaus sind Unfälle und Sicherheitsrisiken nur ein Punkt von vielen Missständen, welche die Arbeitsbedingungen im Textil- und Bekleidungssektor charakterisieren. Allen voran bestimmt die Thematik chronisch zu niedriger Löhne, die nicht ausreichen, um die Existenz zu sichern, das Leben der ArbeiterInnen (vgl. Harbour/Sharpels 2014). Andere Themen sind überlange Arbeitszeiten, unbezahlte Überstunden, Gesundheitsbelastungen, Diskriminierung und Gewalt an Frauen, Kinderarbeit, unsichere Arbeitsverträge und prekäre Arbeitsverhältnisse (ILO 2014; Malik 2010).

Als besonders prekär stellt sich die Situation von ArbeiterInnen im informellen Sektor dar, zumeist am untersten Ende der Wertschöpfungskette. Aber auch im formellen Sektor drücken sich globalgesellschaftliche Trends, wie erhöhter Konkurrenz- und Kostendruck, in niedrigen Löhnen, langen Arbeitszeiten, unsicheren Beschäftigungsverhältnissen, Gefährdungen und Zeitdruck aus, der die vor allem weiblichen ArbeiterInnen belastet. Es ist wichtig zu beachten, dass die Problematik letztlich nicht auf die Verantwortungslosigkeit Einzelner reduziert werden sollte, vielmehr stehen strukturelle und systemische Faktoren hinter den gegenwärtigen Verhältnissen (Flecker 2010).

Während es in manchen Ländern, wie Indien oder China, zu Aufwertung der Stellung in den Wertschöpfungsketten kam, verblieben die Betriebe in anderen Ländern, wie Bangladesch, am untersten Ende der Wertschöpfungskette. Während es in manchen Ländern zu Verbesserungen der Arbeitsbedingungen kam, zeigen sie sich in anderen Ländern persistent prekär (Flecker 2010). Doch muss auch hier beachtet werden, dass sich die Probleme nicht auf die asiatische Bekleidungsindustrie beschränken. So können etwa Mindestlöhne in Osteuropa teilweise sogar niedriger liegen als in manchen Ländern Asiens. Sie können auch hier oft unter den jeweils berechneten Existenzlohn fallen (Harbour/Sharpels 2014). Die Arbeitsbedingungen im globalen Textil- und vor allem Bekleidungssektor sind teilweise bereits beschrieben worden, im Folgenden soll auf einzelne Aspekte näher eingegangen werden.

3.1. Beschäftigung

Mit der verstärkten globalen Auslagerung von Produktion im Bekleidungs- und Textilsektor sowie mit dem Auslaufen der Quotenregelungen 2005 und der Finanzkrise ab 2008 sind in den nördlichen „Industrienationen“ zahlreiche Jobs verloren gegangen. Seit dem Jahr 2005 belief sich der Arbeitsplatzverlust des Sektors in den USA auf ca. 80 %, in Europa auf etwa 50 %. Für manche Länder in Europa ist der Textil- und Bekleidungssektor allerdings weiterhin ein wichtiger Beschäftigungszweig. So umfasst er in Ländern wie Bulgarien, Rumänien, Portugal, Polen, Tschechien, Litauen und Griechenland ca. 5–15 % der Beschäftigten, in der EU sind es insgesamt ca. 1,8 Millionen Beschäftigte.²² In vielen Ländern des globalen Südens, wie Bangladesch, China, Indien, Kambodscha, Pakistan oder Vietnam, hat die Beschäftigung im Textil- und Bekleidungssektor im gleichen Zeitraum besonders stark zugenommen (ILO 2014).²³ Weltweit sind etwa 60 Millionen Menschen im Textil- und Bekleidungssektor (inklusive Schuhindustrie) beschäftigt (Harbour/Sharpels 2014).

3.2. Frauen in der Bekleidungsindustrie

Frauen machen einen großen Teil der Beschäftigten im Bekleidungssektor (im weltweiten Durchschnitt 68 %), aber auch in der Textilindustrie (im weltweiten Durchschnitt 45 %) aus. In manchen Ländern sind bis zu 90 % der Beschäftigten Frauen. Weiters finden sie sich häufiger in den unteren Beschäftigungssegmenten des Sektors, wie in informellen Beschäftigungs-

²² In den neueren Mitgliedsstaaten der EU spielt der Textil- und Bekleidungssektor eine wichtigere Rolle als in den älteren Mitgliedsländern (ILO 2014).

²³ Auch in einigen asiatischen, afrikanischen und lateinamerikanischen Ländern gibt es allerdings mitunter starke Rückgänge bei den Beschäftigten in den letzten 10 Jahren, so etwa in Mexiko (ILO 2014).

formen und in der Heimarbeit. Das bedeutet, dass vor allem Frauen – meistens jung und schlecht ausgebildet – von den schlechten Arbeitsbedingungen betroffen sind (ILO 2014).²⁴

Die unvorhersehbaren Arbeitsstunden erschweren insbesondere die Wahrnehmung familiärer Aufgaben, die traditionell den Frauen zugeschrieben werden. Weiters fehlt es vielerorts an Bestimmungen zum Mutterschutz oder er ist nur sehr mangelhaft gegeben. Sicherheitsrisiken, niedrige Löhne und das Ausbleiben gleicher Bezahlung für gleichen geleisteten Wert sowie ihre schwache kollektive Verhandlungsmacht und –möglichkeiten machen Frauen besonders vulnerabel gegenüber Ausbeutung innerhalb und außerhalb des Arbeitsplatzes (ILO 2014). Hinzu kommen verschiedene Formen von Gewalt, Missbrauch und Belästigung, die in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie nach wie vor aktuell sind (ILO 2014; Gudisch et al. 2014). Besonders deutlich zeigt sich eine starke Gender-Ungleichheit bei der Nichteinhaltung von Vorgaben bei der Entlohnung. Frauen fällt es zudem schwerer, in andere Industrien zu wechseln, wo Gehälter und Arbeitsbedingungen besser sind, sie sind dadurch von den Abwärtsspiralen in der Bekleidungsindustrie stärker betroffen (ILO 2014: 20).

3.3. Informalisierung

Am untersten Ende der Wertschöpfungskette befinden sich die ArbeiterInnen im informellen Sektor, hier sind die Arbeitsbedingungen am schlechtesten (Flecker 2010). Der verstärkte Druck auf die Zulieferbetriebe im Zuge verschärfter Konkurrenz, der Druck bei Lohnkosten und bei Lieferzeiten sowie die neuen Flexibilisierungsanforderungen im Zuge von Phänomenen wie *Fast Fashion*, führen in der Bekleidungs- und Textilindustrie zu wachsender Informalisierung der Beschäftigung (Tilly et al. 2013; Plank et al. 2014). Die weitere Auslagerung in den informellen Sektor stellt für Zulieferbetriebe die erste Strategie dar, um mit den verschiedenen Anforderungen und dem steigenden Kostendruck umzugehen (Interview 8: Plank). Formale Arbeitsplätze werden damit insgesamt weniger, informelle Beschäftigung nimmt zu, die nicht unter gesetzliche Mindestlöhne und andere Arbeitsstandards fällt. Auch hier sind Frauen in der Regel stärker betroffen als Männer (ILO 2014).

3.4. Löhne und Einkommen

Die Thematik der Löhne und Einkommen ist in der Diskussion um Arbeitsbedingungen und soziale Gerechtigkeit zentral. Sie sind der wichtigste Indikator für den Zustand der Arbeitsbedingungen und haben den direktesten Einfluss auf das Leben der ArbeiterInnen. Es sollte beachtet werden, dass es sich bei dem „...*Recht auf gerechte und befriedigende Entloh-*

²⁴ Dies ist äußerst wichtig zu bedenken, denn dadurch kommen „... immer wieder auch andere konkret sexistisch patriarchale Ausbeutungs- und Herrschaftsmechanismen zum Tragen“ (Interview 7: Kornherr).

nung...“; mit der eine „...der menschlichen Würde entsprechende Existenz...“ gesichert werden kann, um ein Menschenrecht handelt, formuliert in der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte (UN 1948: Artikel 23).

Existenzlohn ist Menschenrecht

Internationale arbeitsrechtliche Konventionen liefern einen breiten normativen Rahmen des Arbeitsschutzes.²⁵ Obwohl diese teilweise sehr weit gehen, fehlt es in der weltweiten Praxis dennoch an Umsetzung. So bleibt es der nationalen Gesetzgebung überlassen, Mindestlöhne festzusetzen (ILO 2014), welche zudem in zahlreichen Ländern, insbesondere in den wichtigsten Exportländern der Bekleidungsindustrie, weit unter dem Existenzminimum liegen (Harbour/Sharpels 2014). Doch selbst die Einhaltung (*compliance*) nationaler Mindestlöhne wird in vielen Ländern äußerst mangelhaft exekutiert. Deren Einhaltung scheint in jenen Ländern besser zu funktionieren, die einen generellen Mindestlohn über sämtliche Sektoren hinweg festgelegt haben, als in jenen, wo sektorenweise unterschiedliche Mindestlöhne ausgehandelt werden (Rani et al. 2013).

Mindestlöhne liegen weit unter Existenzlöhnen

Gerade im Zuge der Finanzkrise hat die Unterbezahlung noch weiter zugenommen (Vaughan-Whitehead 2011). Während es auf globaler Ebene im Jahr 2011 einen leichten Anstieg durchschnittlicher Löhne zu verzeichnen gab, blieben die Löhne im Textil- und Bekleidungssektor generell sehr niedrig. Nach Angaben von UNIDO lag der durchschnittliche Lohn im Bekleidungssektor um ca. 35 % niedriger als der durchschnittliche Lohn der gesamten Fertigungsindustrie (im Textilsektor lag er um ca. 24 % niedriger) (ILO 2014).

Auch die Unterschiede bei der Festsetzung der gesetzlichen Mindestlöhne zwischen den einzelnen Produktionsländern sind markant. Viele der wichtigsten Produktionsländer weisen die geringsten Mindestlöhne auf. In Sri Lanka und Bangladesch liegen anwendbare Mindestlöhne

²⁵ Die Forderung nach gerechten Löhnen ist seit ihrer Gründung integraler Bestandteil des Mandats der Internationalen Arbeitsorganisation und findet sich bereits in ihrer Präambel aus dem Jahr 1919 (ILO 2003). In der Erklärung der ILO über „soziale Gerechtigkeit für eine faire Globalisierung“ im Jahr 2008 werden u.a. Maßnahmen in Bezug auf Löhne und Einkommen sowie einen lebensnotwendigen Mindestlohn im Kontext der Globalisierung erneut hervorgehoben (ILO 2008). Zahlreiche Konventionen und Empfehlungen der ILC (*International Labour Conference*) beziehen sich auf Löhne, so etwa Konvention Nr. 131 (*Minimum Wage Fixing Convention, 1970*): Hier werden Staaten dazu angehalten, ein System der Mindestlöhne zu implementieren, welches periodisch überprüft und angepasst werden soll, die Bedürfnisse der ArbeiterInnen, ihrer Familien und Lebenshaltungskosten einbezieht, sowie dabei Organisationen der SozialpartnerInnen konsultiert. „*They also require the adoption of »appropriate measures, such as adequate inspection reinforced by other measures«, to ensure the effective application of minimum wages provisions*“ (ILO 2014: 14).

unter \$100,-/Monat.²⁶ In Pakistan, Kambodscha, Vietnam oder Indien liegen sie bei ca. \$100,-/Monat. Demgegenüber liegen sie in der Türkei bei ca. \$500,-/Monat, in Taiwan über \$600,-/Monat, in Hongkong bei ca. \$800,-/Monat und in Südkorea bei ca. \$1.000,-/Monat (vgl. ILO 2014: 17).²⁷ Mindestlöhne sind innerhalb von Ländern oft nicht einheitlich geregelt. Der höchste anwendbare Mindestlohn (für wenig qualifizierte ArbeiterInnen im Bekleidungssektor) in Indonesien liegt bei etwa \$200,-/Monat, der niedrigste unter \$100,-/Monat. In China liegt die höchste Bemessungsgrundlage für den Mindestlohn bei über \$250,-/Monat, die niedrigste Bemessungsgrundlage liegt hingegen bei ca. \$150,-/Monat (ILO 2014: 117).

Die *Fair Wear Foundation* berechnet, dass lediglich 0,6 % des Ladenpreises eines T-Shirts als Lohn an die ArbeiterInnen ausgezahlt werden. Bei einem Preis von 29 Euro bedeutet das einen Lohn von ca. 0,18 Cent pro T-Shirt (Harbour/Sharpels 2014).

Ohne Existenzlöhne können die Grundbedürfnisse nicht befriedigt werden

In dieser Frage muss zudem beachtet werden, dass es erhebliche Unterschiede zwischen den gesetzlich festgelegten Mindestlöhnen und einem existenzsichernden Lohn (*Living Wage*) gibt. Generell ist festzustellen, dass Mindestlöhne in den Produktionsländern stets unter dem existenzsichernden Lohnniveau liegen. Das bedeutet, dass die Grundbedürfnisse der ArbeiterInnen und ihrer Familien durch ihre Erwerbstätigkeit nicht gesichert sind. Wie in der nachfolgenden Abbildung 5 zu sehen ist, gibt es beträchtliche Divergenzen. Nach Studien der *Asia Floor Wage Alliance* von 2013 vergrößert sich diese Kluft noch weiter, wovon abermals besonders Frauen betroffen sind (Harbour/Sharpels 2014).

Verschiedene internationale Gewerkschaften und Nichtregierungsorganisationen führten Initiativen und Kampagnen zur Aufklärung, Information und Verbesserung der Lohnpraktiken in den globalen Lieferketten durch und versuchten damit, einen Trend in Richtung existenzsichernden Mindestlohn zu forcieren. Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die *Asia Floor Wage Alliance*. Hierbei handelt es sich um einen Zusammenschluss asiatischer Arbeits-, Frauen- und Menschenrechtsorganisationen (darunter *Clean Clothes Campaign*). Die Kampagne erarbeitete ein Modell zur Berechnung des *Living Wage*, namentlich *Asia Floor Wage*. Die Methode hat sich als sehr verlässlich erwiesen und gilt mittlerweile als Benchmark-Instrument, welches Firmen und Regierungen bei der Umsetzung bzw. Annäherung an ein gerechtes Lohnregime unterstützen soll (Harbour/Sharpels 2014; Interview 4: Hörtnner).

²⁶ In Myanmar liegen anwendbare Mindestlöhne für industrielle Zonen noch unter jenen in Sri Lanka und Bangladesch (ILO 2014: 17). Dies verdeutlicht, warum transnationale Bekleidungskonzerne ihre „Fühler“ bereits Richtung Myanmar ausstrecken (Gudisch et al. 2014).

²⁷ Die Berechnungen stellen Annäherungen dar. Bei unterschiedlichen Bemessungsgrundlagen (etwa Stunden- und Tageslöhne) wurden sie in Monatsgehälter für hypothetische 48-Stundenwochen konvertiert (ILO 2014: 17).

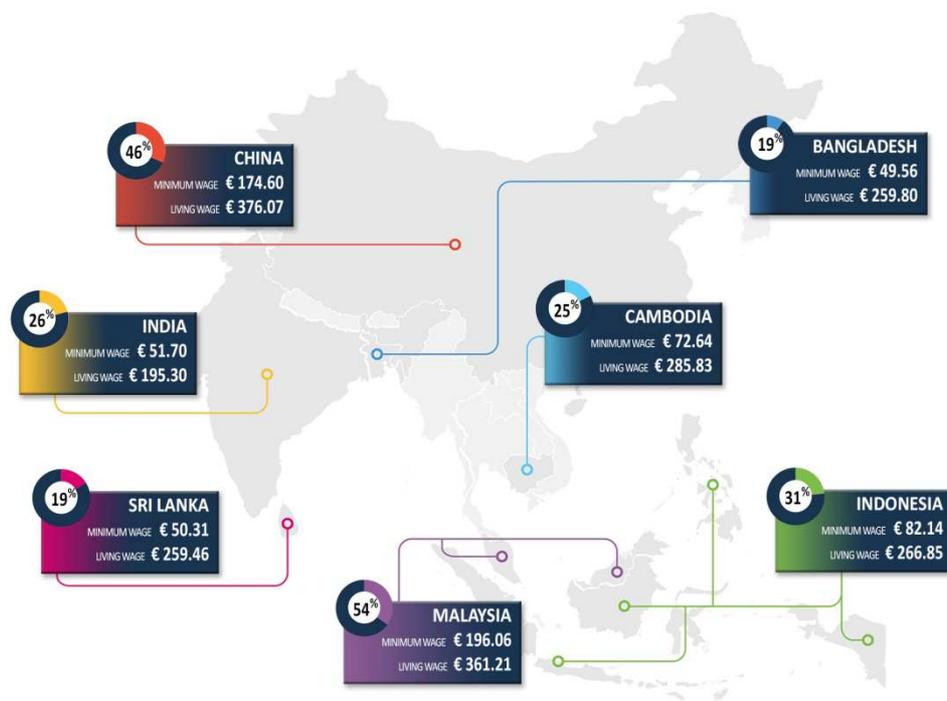


Abbildung 5: Mindestlöhne vs. Existenzsichernde Löhne (Harbour/Sharpels 2014: 6)

Die Methode berechnet den *Living Wage* anhand einer Arbeitswoche von 48 Stunden und bezieht sich auf den Netto-Grundlohn. Die Berechnung bezieht sich auf die Grundbedürfnisse einer Familie, bestehend aus 2 Erwachsenen und 2 Kindern. Zudem ist entscheidend, dass es sich hierbei um eine Untergrenze handelt. Er wird in PPP-Dollar (*Purchasing Power Parity*) berechnet, einer theoretischen Währung der Weltbank, die es ermöglichen soll, den Lebensstandard in den einzelnen Ländern zu vergleichen. Die einzelnen Faktoren werden regelmäßig angepasst, wie u.a. die Kosten für Nahrungsmittel. Generell schlüsselt sich der Existenzlohn wie folgt auf: 50 % für Ernährung, 40 % für Bekleidung, Wohnen, Mobilität, Bildung sowie Gesundheitskosten und 10 % für Ersparnisse (Harbour/Sharpels 2014).

Niedrige Löhne werden begleitet von Problemlagen in anderen Bereichen

Niedrige Löhne sind vielfach verbunden mit der Nichteinhaltung von Arbeitsschutzbestimmungen in anderen Bereichen. Dies geht etwa aus verschiedenen Studien des *Better Work*-Programms hervor. Obwohl die begleitenden Problemfelder zwischen verschiedenen Ländern variieren, zeigen sich einzelne besonders häufig: Nichteinhaltung von Mindestlöhnen steht in Verbindung mit der Nichteinhaltung von bezahlten Abwesenheiten (Urlaub, Ruhezeiten, Krankheit, Mutterschutz, Stillzeiten und andere Abwesenheiten, die durch nationales Recht gedeckt sein müssten), mit inakkuraten Überstunden und deren Entlohnung, mit Absenz von

Sozialversicherungen und anderen Sozialleistungen sowie mit ungenügenden Informationen zum Lohn (ILO 2014: 18–19).

3.5. Arbeitszeiten

Die Regulierung und Begrenzung von Arbeitszeiten nimmt einen prominenten Platz im Kampf um bessere Arbeitsbedingungen ein.²⁸ Die Mehrheit der von der ILO 2012 untersuchten 150 Länder kennt Regelungen betreffend Normalarbeitszeiten, maximale wöchentliche Arbeitszeit, Überstundenentlohnung oder jährlichem Urlaub und trotzdem bleibt es ein zentrales Thema des Arbeitskampfes (ILO 2014: 21). Während in den meisten „westlichen“ Staaten 40-Stunden-Wochen oder weniger die Norm darstellen, erlauben über die Hälfte der untersuchten Staaten Wochenarbeitszeiten, die weit darüber liegen. In manchen wichtigen Produktionsländern fehlen überhaupt universelle Begrenzungen der Arbeitszeit, hier werden sie sektorenweise oder per Region/Bundesstaat festgesetzt. Derzeit arbeiten ca. 22 % der globalen Arbeitskräfte, also ca. 614 Mio ArbeiterInnen, mehr als 48h/Woche (ILO 2014: 22).

Speziell bei hohen Auftragslagen müssen exzessive Überstunden geleistet werden

In vielen Produktionsländern der Bekleidungs- und Textilindustrie zeigen sich Probleme in Zusammenhang mit Arbeitszeiten persistent. Dies betrifft etwa „exzessive“ Arbeitszeiten, Erholungsphasen und Urlaubszeiten. Speziell bei hohen Auftragslagen müssen oftmals zahlreiche Überstunden geleistet werden (ILO 2014: 22).

Zwischen Überstunden und Löhnen besteht ein wichtiger Zusammenhang. Viele ArbeiterInnen sind nur aufgrund der Leistung von exzessiven Überstunden in der Lage, ihre Familien und sich zu erhalten. In der Regel werden Überstunden unterhalb der rechtlichen Vorgaben entlohnt. ArbeiterInnen in der Industrie arbeiten durchschnittlich über 60 Stunden in der Woche, in 88 % der Fälle 6 Tage hintereinander. Fehlende Kenntnis über diesbezügliche Rechte ist besonders im Zusammenhang mit Überstunden weit verbreitet (ILO 2014: 22).

Exzessive Arbeitszeiten haben umfassende Konsequenzen für die einzelnen ArbeiterInnen, aber auch für ganze Gesellschaften. Auf individueller Ebene führen sie zu gesundheitlichen Problemen, beeinträchtigen die Sicherheit am Arbeitsplatz, führen zu Ermüdung, Unfällen

²⁸ Die Forderung nach Regelung der Arbeitszeit nimmt in der Geschichte der Arbeit der ILO einen prominenten Platz ein. Bereits die Konvention Nr. 1 aus dem Jahr 1919 verankert das Prinzip des 8-Stunden-Tages und einer 48-Stunden-Woche. Seit 1919 folgten zahlreiche weitere Konventionen und Empfehlungen bezüglich Regelungen der Arbeitszeit, etwa zu wöchentlichen Ruhephasen, bezahltem Urlaub, Nacharbeit etc.. Instrument des Monitorings ist etwa das *General Survey on hours of work*, hier fließen zahlreiche Studien zu Einhaltung, Verletzung und Auswirkungen zusammen (ILO 2014: 20). Die Konvention Nr. 1 wurde bislang von 52 (der 185) Mitgliedsstaaten ratifiziert, viele der großen ProduzentInnen im Bereich Textilien und Bekleidung haben sie allerdings nicht ratifiziert (vgl. http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:11310:0::NO:11310:P11310_INSTRUMENT_ID:312146:NO,20.01.2014).

sowie Verletzungen. Auf kommerzieller Ebene könnte zusätzlich argumentiert werden, dass dies zu höheren Kosten für Firmen führt, zu niedrigerer Produktivität, höherer Personalfluktuationsrate und niedrigerer Produktqualität. Werden die Risiken allerdings ausgelagert, tragen die Gesellschaften die Folgen alleine. Das Risiko von Arbeitsunfällen steigt bei einer Arbeitszeit von über 10 Stunden um 40 % und verdoppelt sich bei Arbeitszeiten über 12 Stunden (ILO 2014: 23–24).

3.6. Sicherheit und Gesundheit

Gefährdungen stehen an der Tagesordnung

An den Produktionsstätten der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie, insbesondere in den Ländern des globalen Südens, stehen arbeitsbedingte Sicherheits- und Gesundheitsgefährdungen, Krankheiten und Unfälle an der Tagesordnung. Die pakistanische Soziologin Nazia Malik stellt klar, dass in diesem Bereich nur ein äußerst mangelhaftes und unzuverlässiges Datenmaterial vorhanden ist, nachdem Arbeitsunfälle den Behörden in der Regel nicht gemeldet werden. In ihren Studien zu den Arbeitsbedingungen in pakistanischen Textilfabriken zeigt sie auf, dass die ArbeiterInnen oftmals an verschiedenen berufsbedingten Krankheiten leiden: Hautjucken, Kopfschmerzen und Atemwegkrankungen. ArbeiterInnen erhalten oftmals unzureichende Trainings für die Bedienung der technischen Anlagen, sind oftmals nicht vertraut mit Verhalten im Notfall und anderen Maßnahmen des Arbeitsschutzes und unzufrieden mit den hygienischen Bedingungen am Arbeitsplatz. Schutzmaßnahmen liegen zwar oft vor, sind aber in den meisten Fabriken unzureichend oder inadäquat. Im Gegensatz zu den ManagerInnen ist die Kenntnis zu Maßnahmen des Arbeitsschutzes unter den ArbeiterInnen nur sehr gering (Malik 2010).

3.7. Kinderarbeit

Kinderarbeit scheint in der Diskussion um faire Arbeitsbedingungen in der globalen Bekleidungsindustrie mittlerweile kein zentrales Thema mehr darzustellen und steht damit nicht mehr im Fokus großer Kampagnen. Einerseits mag dies dem tatsächlichen Zurückdrängen der Kinderarbeit seit den frühen 2000er Jahren geschuldet sein. Andererseits ist festzuhalten, dass sie sich in einigen Segmenten der Industrie weiterhin persistent hält, insbesondere im Bereich der Heimarbeit, wie das Beispiel Indien verdeutlicht. Vor allem im Rahmen von Stickerarbeiten und Verschönerungen scheinen Kinder auch weiterhin stark eingebunden. Dies wird dadurch begünstigt, dass die Ebene des privaten Haushalts von Inspektionen der globalen KäuferInnen kaum untersucht wird (Bhaskaran et al. 2013).

Ein wichtiger weiterer Aspekt liegt sicherlich in den niedrigen Löhnen in diesem Segment, doch erscheint auch diese Erklärung nicht ausreichend, um die Gründe für das Fortbestehen

von Kinderarbeit abschließend zu erfassen (Bhaskaran et al. 2013). „*Child labour consequently needs to be understood not only in terms of having its roots in poverty, but also as the direct result of how contemporary production is organized and how value chains function in both local and global markets. Addressing child labour therefore involves coordinated action across a range of areas and by an array of different actors. This relates to the governance of production processes, in terms of both regulating social compliance and restructuring production networks such that home-based work is no longer entirely unregulated and unprotected, as it is at present. Enabling and empowering women to receive higher incomes for their work and moving such work out of the home into community centres near residences, under supervision, are further ways that could work to eliminate household-based child labour in garment production for global markets*“ (Bhaskaran et al. 2013: 15).

4. Gegenbewegungen und Interventionsstrategien

Bewegungen und Strategien für gerechte Arbeitsbedingungen in den globalen Produktionsketten der Textil- und Bekleidungsindustrie sind vielfältig und auf unterschiedlichen Ebenen angesiedelt. Dieser Abschnitt geht auf einige von ihnen näher ein. Zahlreiche Organisationen und Institutionen sind in dieser Thematik engagiert. Soziale Bewegungen, staatliche und private AkteurlInnen versuchen alle in der einen oder anderen Art den Markt zu beeinflussen oder zu regulieren, sei es durch Gesetze, Regulierungen, Normen, Kodizes, Appelle, Kaufverhalten. Nach dem Konzept von *governance* brachte die Globalisierung eine Art *governance deficit*, das Staaten und Gesellschaften bislang noch nicht geschafft haben, durch neue Steuerungskapazitäten zu schließen (Mayer/ Pickles 2010)²⁹. Gleichzeitig reflektieren sich hier grundsätzliche systemische Antagonismen in neuem Gewand (Wallerstein 2006).

4.1. Menschenrechte, Arbeitsschutz und globalisierte Ökonomie

Befriedigende Arbeitsbedingungen, gerechte Entlohnung, mit der eine menschenwürdige Existenz gesichert werden kann, zählen zu den universellen Menschenrechten. Dies verbrieft bereits Artikel 23 der „Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte“ der Vereinten Nationen von 1948, zu deren Einhaltung sich alle Mitglieder bekennen.

Artikel 23

1. Jeder hat das Recht auf Arbeit, auf freie Berufswahl, auf gerechte und befriedigende Arbeitsbedingungen sowie auf Schutz vor Arbeitslosigkeit.
2. Jeder, ohne Unterschied, hat das Recht auf gleichen Lohn für gleiche Arbeit.
3. Jeder, der arbeitet, hat das Recht auf gerechte und befriedigende Entlohnung, die ihm und seiner Familie eine der menschlichen Würde entsprechende Existenz sichert, gegebenenfalls ergänzt durch andere soziale Schutzmaßnahmen.
4. Jeder hat das Recht, zum Schutze seiner Interessen Gewerkschaften zu bilden und solchen beizutreten.

Quelle: Allgemeine Erklärung der Menschenrechte (UN 1948)

Mit der Verabschiedung des „Internationalen Paktes über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte“ (UN-Sozialpakt) durch die Vollversammlung der Vereinten Nationen im Jahr

²⁹ Diese Perspektive geht auf Karl Polanyi's Konzept des *double movement* zurück. Demnach versuchen Märkte, beständig sich der sozialen Kontrolle zu entziehen und nutzen dabei neue Möglichkeiten und Konstellationen institutioneller Umwelten aus, während Staaten und Gesellschaften beständig versuchen, die Märkte wieder in neue Formen des Regierungshandelns einzubetten (Mayer/ Pickles 2010).

1966 und den darauffolgenden Ratifizierungen bis ins Jahr 1976, wurden Arbeitsrechte völkerrechtlich verbindlich.

Artikel 7

Die Vertragsstaaten erkennen das Recht eines jeden auf gerechte und günstige Arbeitsbedingungen an, durch die insbesondere gewährleistet wird:

- (a) ein Arbeitsentgelt, das allen Arbeitnehmern mindestens sichert:
 - i. angemessenen Lohn und gleiches Entgelt für gleichwertige Arbeit ohne Unterschied; insbesondere wird gewährleistet, dass Frauen keine ungünstigeren Arbeitsbedingungen als Männer haben und dass sie für gleiche Arbeit gleiches Entgelt erhalten,
 - ii. einen angemessenen Lebensunterhalt für sie und ihre Familien in Übereinstimmung mit diesem Pakt;
- (b) sichere und gesunde Arbeitsbedingungen;
- (c) gleiche Möglichkeiten für jedermann, in seiner beruflichen Tätigkeit entsprechend aufzusteigen, wobei keine anderen Gesichtspunkte als Beschäftigungsdauer und Befähigung ausschlaggebend sein dürfen;
- (d) Arbeitspausen, Freizeit, eine angemessene Begrenzung der Arbeitszeit, regelmäßiger bezahlter Urlaub sowie Vergütung gesetzlicher Feiertage.

Quelle: Internationaler Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte³⁰

Soziale Menschenrechte erscheinen „unvollendet“

Wenngleich soziale und wirtschaftliche Rechte (Menschenrechte der „zweiten Generation“) durch die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte, den Sozialpakt und andere Konventionen breite Anerkennung fanden, scheinen sie – im Verhältnis zu bürgerlichen und politischen Rechten – als nicht einklagbare³¹, „unvollendete Menschenrechte“ in eine zweitrangige Position gebracht worden zu sein (Fritzsche 2004).

Eine wichtige Akteurin auf internationaler Ebene zur Durchsetzung von Arbeitsrechten ist die *International Labour Organisation* (kurz: ILO). Sie wurde im Jahr 1919 in Genf gegründet und 1946 als Sonderorganisation der UNO anerkannt. Ihrem Einfluss ist es zu verdanken, dass die politischen, wirtschaftlichen und sozialen Rechte integraler Bestandteil des sich entwi-

³⁰ <http://www.institut-fuer-menschenrechte.de/menschenrechtsinstrumente/vereinte-nationen/menschenrechtsabkommen/sozialpakt-icescr.html>, 22.02.2015.

³¹ Im Gegensatz zu den bürgerlichen und politischen Rechten blieben soziale und wirtschaftliche Rechte lange nicht verknüpft mit dem Recht auf „Individualbeschwerde“ (Fritzsche 2004). Durch die Verabschiedung des Zusatzprotokolls zum „Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte“ im Jahr 2008 wurde versucht, deren rechtliche Verbindlichkeit zu stärken und ihre Anwendbarkeit durch das Instrumentarium der „Individualbeschwerde“ durchsetzbar zu machen. Mit der Ratifizierung des Zusatzprotokolls von zehn Mitgliedstaaten trat es im Jahr 2013 in Kraft. Es wird sich in den nächsten Jahren zeigen, inwiefern dies zu einer Stärkung der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte beiträgt

(https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=IV-3-a&chapter=4&lang=en; 20.02.2015).

ckelnden Menschenrechtsschutzes wurden (Fritzsche 2004). Bis dato sind 186 Staaten Mitglieder der ILO.³² Die Arbeit der ILO basiert auf vier grundlegenden Prinzipien, welche sich wie folgt darstellen:

- (a) Vereinigungsfreiheit und Recht auf Kollektivverhandlungen,
- (b) Beseitigung der Zwangsarbeit
- (c) Tatsächliche Abschaffung der Kinderarbeit
- (d) Verbot der Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf (Fritzsche 2004)

Verpflichtungen der ILO – erst durch nationales Recht wirksam

Sämtliche Übereinkommen sind anhand dieser Säulen auszulegen. Die gesamten Kernübereinkommen der ILO wurden bis dato von 138 Mitgliedsstaaten ratifiziert.³³ Durch die Ratifizierung der Übereinkommen werden diese für die unterzeichnenden Mitgliedstaaten völkerrechtlich verbindlich (Fritzsche 2004). Im Jahr 2008 wurde basierend auf den Kernprinzipien und -übereinkommen im Rahmen der 97. Tagung der ILO die *Erklärung der IAO über soziale Gerechtigkeit für eine faire Globalisierung* angenommen. Sie sieht vier gleichrangige strategische Ziele vor, welche von der ILO bzw. ihren Mitgliedstaaten pro futuro umgesetzt werden sollen: 1. Förderung von Beschäftigung; 2. Entwicklung und Stärkung von Maßnahmen des sozialen Schutzes; 3. Förderung des sozialen Dialogs und der Dreigliedrigkeit; 4. Achtung, Förderung und Verwirklichung der grundlegenden Prinzipien und Rechte bei der Arbeit (ILO 2008). Ähnlich wie bei sämtlichen völkerrechtlichen Verträgen bleibt problematisch, dass Verpflichtungen der ILO erst dann für BürgerInnen wirksam werden, wenn sie in nationales Recht überführt werden. Die Konventionen und Empfehlungen der ILO haben daher als zentrale Aufgabe ein Rahmenwerk für nationale Gesetzgebung zu schaffen und die Inkorporierung verschiedener Arbeitsschutzbestimmungen in nationale Rechtsvorschriften zu fördern (ILO 2014: 21).³⁴ Um einen Konsens zwischen den Mitgliedern herzustellen, bleiben oft nur Mindeststandards übrig. Die Arbeit steht weiters in einem Spannungsverhältnis zwischen hoher Akzeptanz und geringer Sanktionsmacht. Die schärfste Sanktion ist die Veröffentlichung einer Beschwerde, im Extremfall der Ausschluss aus der ILO, wenn Normen systematisch verletzt und Empfehlungen nicht berücksichtigt bleiben (Fritzsche 2004).

³² <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/country.htm>, 07.11.2015.

³³ <http://www.ilo.org/berlin/arbeits-und-standards/kernarbeitsnormen/lang--de/index.htm>, 07.11.2015.

³⁴ Ein Beispiel ist das im Jahr 2009 in Kooperation zwischen der ILO und der *International Finance Corporation* (IFC) ins Leben gerufene *Better Work* Programm (<http://betterwork.org/global/>). Ziel ist die Verbesserung des Arbeitsschutzes, die Einhaltung von nationalen Arbeitsgesetzen und ILO-Kernarbeitsnormen sowie die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit im Bekleidungssektor. Derzeit befinden sich im Programm Haiti, Indonesien, Jordanien, Lesotho, Nicaragua, Vietnam, Kambodscha und Bangladesch. Die Arbeit umfasst ein dreigliedriges Projektkomitee, bestehend aus der Regierung und SozialpartnerInnen, welches ein Forum für sozialen Dialog bilden soll. Daneben werden u.a. Trainings und Instrumente für den angestrebten Wandel angeboten. Weiters sind Monitorings für die nationalen Bekleidungsfabriken vorgesehen, welche auch mit nationalen Arbeitsinspektionen kooperieren und deren Ergebnisse in Form von Berichten und Studien publiziert werden (ILO 2014: 24).

Die ILO verfügt kaum über Sanktionsmacht

Für viele gewerkschaftliche und zivilgesellschaftliche AkteurInnen erscheint die ILO daher oftmals nicht besonders wirkungsvoll, da ihre Richtlinien nicht mit tatsächlichen Sanktionsmechanismen einhergehen (Interview 4: Hörtner).³⁵ Dem Umstand der Schwäche des internationalen Rechts im Bereich des Arbeitsschutzes steht die verstärkte Verrechtlichung von Handelsliberalisierungen gegenüber. Diese können den Arbeitsschutz mitunter dort unterlaufen, wo das nationale Recht bereits progressivere Bestimmungen vorsah (Interview 2: Wöhl). Der Konflikt um die Anerkennung und Einhaltung sozialer Menschenrechte ist nach wie vor unter dem Umstand asymmetrischer Machtverhältnisse zu analysieren.³⁶ Im Unterschied zu UN-Unterorganisationen wie der ILO verfügt die WTO etwa mit dem *Dispute Settlement Body*³⁷ über einen starken Sanktionsmechanismus (Interview 7: Kornherr).

Auf internationaler Ebene kein Gerichtshof für Menschenrechte

Während auf internationaler Ebene kein Gerichtshof für Menschenrechte existiert (Ziegler 2005)³⁸, gibt es diesen bereits auf regionalen Ebenen, etwa auf interamerikanischer oder europäischer Ebene. Nach Manfred Nowak liegt eine der Schwachstellen dieser Gerichtshöfe darin, dass diese im Grunde nur über die Verletzung von bürgerlichen und politischen Rechten entscheiden, während die wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte „stiefmütterlich“ behandelt werden (Südwind-Magazin, 12/2012).³⁹ Dies sollte ein von ihm vorgeschlagener Weltgerichtshof für Menschenrechte vermeiden, dieser müsse für alle Menschenrechte gelten. Eine wichtige Herausforderung wäre außerdem der nicht-staatliche Bereich, denn im Kontext der globalen Gesellschaft werden Menschenrechte auch von internationalen Organisationen verletzt, insbesondere von transnationalen Konzernen. Auch wenn viele Konzerne in gewissem Ausmaß bereits menschenrechtliche Verantwortung anerkennen, haben die Opfer keine effektive Möglichkeit, ihre Klagen vor eine unabhängige internationale Instanz zu bringen. Dies sollte nach Nowak in einem Weltgerichtshof für Menschenrechte möglich werden (Südwind-Magazin, 12/2012).

³⁵ Solange Verstöße gegen Konventionen nicht auch mit finanziellen Einbußen einhergehen, solange also die Einhaltung von Arbeitsnormen tendenziell den Profit senkt und nicht umgekehrt, bleibe der Spielraum für soziale Veränderungen gering (Interview 6: Broos).

³⁶ Auch ursprünglich ging der Streit um soziale und wirtschaftliche Rechte auf den Kampf der ArbeiterInnen für die Verbesserung ihrer sozialen Lage zurück (Fritzsche 2004).

³⁷ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp1_e.htm, 20.02.2015.

³⁸ „Die Kommission für Menschenrechte, (...), wacht über die Einhaltung der Menschenrechte. Ihre einzige Waffe im Falle einer Verletzung: die Verabschiedung eines verurteilenden Beschlusses“ (Ziegler 2005: 50).

³⁹ Die historische Erfahrung der Destabilisierung politischer Verhältnisse durch soziale und wirtschaftliche Problemlagen spielt in der Entwicklung sozialer und wirtschaftlicher Menschenrechte eine bedeutende Rolle. „Wenn der Neoliberalismus die erreichte Balance langfristig auflösen sollte, wird dies nicht ohne Einfluß auf die politische Stabilität der Demokratien bleiben“ (Fritzsche 2004: 94).

Auch transnationale Konzerne verletzen Menschenrechte

Während internationales Handelsrecht, vorangetrieben durch die WTO, ihren Mitgliedsstaaten nationale Handelspolitiken diktiert und internationales Finanzrecht, vorangetrieben durch den IWF, die Finanzpolitiken maßgeblich beeinflusst,⁴⁰ erlangen internationale Verbindlichkeiten im Bereich der Menschenrechte geringere Aufmerksamkeit (Gibney/Skogly 2010). Zudem verpflichtet internationales Recht bislang vor allem Staaten (Ziegler 2005). Menschenrechte fokussieren historisch auf das vertikale Verhältnis des Staates zu seinen BürgerInnen. Im Zuge der Globalisierung und einer immer stärker interdependenten Weltökonomie, in der transnationale Konzerne verstärkt Zugang zu Märkten und Investitionsrechten erhielten, nahm der Einfluss von privaten und staatlichen AkteurlInnen auf Individuen und ihre Lebensbedingungen über nationale Grenzen hinweg zu. Der nationale Rahmen für Menschenrechte scheint in diesem Kontext nicht mehr auszureichen (Gibney/Skogly 2010; Südwind Entwicklungspolitik 2013)⁴¹. Die meisten transnationalen Konzerne haben ihren Hauptsitz in reichen Staaten des globalen Nordens bzw. mittlerweile auch in sog. Schwellenländern. Ihr Einfluss aber ist global und besonders stark in Bezug auf die ärmsten Länder, in denen sie investieren (Amnesty International 2014).

„Over the past 15 years we have seen the expansion of law to protect global economic interests, through a wide range of international investment and trade agreements backed by enforcement mechanisms. But while economic interests have been able to make the law work for them, those most affected by their operations have often seen the law and protection of the law recede in the face of corporate power. Deregulation, the need to attract foreign investment, and provisions in trade and investment agreements have all squeezed the protection the law can provide people affected by corporate operations – particularly in developing countries.“ (Amnesty International 2014: 200)

„... a rights-based approach to globalization seeks to place international human rights standards and principles at the centre of international economic affairs; to have them successfully inform all cooperative endeavours that may impact on their exercise. However, the international law of human rights will only provide the humanizing force that the negative trends in globalization require of it if it evolves to meet these challenges“ (Salomon 2007: 11, zit. nach Gibney/Skogly 2010: 2).

⁴⁰ Es könnte eingewendet werden, dass die Mitgliedschaft in diesen Organisationen nicht zwingend ist, speziell für ärmere und ökonomisch abhängigere Staaten scheint dies allerdings eine rechtliche Fiktion darzustellen (Gibney/Skogly 2010).

⁴¹ *„Wenn es richtig ist, dass der Staat gar nicht die Machtfülle besitzt, um alle Entscheidungen zu fällen, die die wirtschaftlichen und sozialen Rechte betreffen, so folgt daraus, dass die „Wirtschaft“ als Adressat in den Blick kommt. Es gibt Anzeichen dafür, dass die Themen Armut, globale Ungleichheit und soziale und wirtschaftliche Rechte zunehmend mit den Verpflichtungen mächtiger „nonstate-actors“ verknüpft werden“* (Fritzsche 2004: 96).

Staatliche Pflicht zum Schutz vor Menschenrechtsverletzungen durch Unternehmen

Im Jahr 2011 wurden vom UN Menschenrechtsrat die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte beschlossen (*United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights, UNGP*). Diese Leitprinzipien adressieren Gefährdungen der Menschenrechte durch Unternehmen und Konzerne inklusive ihrer transnationalen Tätigkeiten (vgl. u.a. Nr.13 zu Lieferketten). Damit sollte die Lücke gefüllt werden, dass auf internationaler Ebene menschenrechtliche Verpflichtungen für Unternehmen fehlen. In den Leitlinien enthalten sind die staatliche Pflicht zum Schutz vor Menschenrechtsverletzungen durch Unternehmen, die Verantwortung der Unternehmen zur Achtung der Menschenrechte und der Zugang zu effektiven Rechtsmitteln. Die Leitlinien sind allerdings rechtlich nicht bindend, es ergeht lediglich der Appell zur Implementierung. Nichtsdestotrotz scheint ihr Beschluss Bewegung in die Diskussion um unternehmerische Verantwortung gebracht zu haben (Südwind Entwicklungspolitik 2013; Harbour/Sharpels 2014; United Nations 2011).

Extraterritoriale Staatenpflichten – ein neuer Ansatz

Wie eben dargelegt zeigt sich eine territoriale Interpretation der Menschenrechte als höchst unzureichend in einer globalisierten Welt. Ein neuer Ansatz für die Interpretation von Menschenrechten über Staatsgrenzen hinweg stellen „Extraterritoriale Staatenpflichten“ (*Extraterritorial Obligations*, kurz: ETO) dar. Diese gewinnen insbesondere dann an Bedeutung, wenn Staaten und andere (private) AkteurInnen zunehmend Einfluss auf die Lebensumstände von Menschen in anderen Staaten ausüben, sei es durch Handelsabkommen oder Auslagerungen in globalen Produktionsketten. Gerade auch der wachsende Einfluss transnationaler Konzerne stellt für den Menschenrechtsschutz eine große Herausforderung dar. Damit einher geht die Frage, wie Staaten die unter ihrer Autorität befindlichen Konzerne zur Verantwortung ziehen können bzw. wie Individuen sich gegen deren Praktiken überhaupt wehren können.

Um diesen Herausforderungen entgegenzutreten wurde 2007 das Konsortium für extraterritoriale Verpflichtungen in Genf (kurz: ETO-Konsortium) gegründet. Es ist ein Netzwerk bestehend aus zahlreichen NGO's und Menschenrechtsorganisationen (z.B. Amnesty International, Human Rights Watch, FIAN), WissenschaftlerInnen und der Universität Maastricht. Vorrangige Ziele des ETO-Konsortiums sind zum einen das Aufzeigen von Menschenrechtsverletzungen im globalen Kontext, insbesondere in Hinblick auf Personen außerhalb des Territoriums des adressierten Staates, zum anderen die Forcierung der Anwendung von ETOs.⁴²

⁴² <http://www.etoconsortium.org/en/about-us/eto-consortium/>, 20.02.2015.

Die Maastrichter Prinzipien – ein zentraler Referenzrahmen

Im Bereich wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Rechte bilden die Maastrichter Prinzipien zu extraterritorialen Staatenpflichten (kurz: Maastrichter Prinzipien) einen zentralen Referenzrahmen und ein Auslegungsinstrumentarium sowohl für die Arbeit des ETO-Konsortiums als auch darüber hinaus für den internationalen Menschenrechtsschutz. Im September 2011 wurden diese im Rahmen einer Versammlung von Menschenrechts- und Völkerrechts-ExpertInnen, organisiert vom ETO-Konsortium, verabschiedet. Hierbei handelt es sich um eine rechtliche Meinung, welche von diversen Organisationen, ehemaligen und (zumindest damals auch) gegenwärtigen Mitgliedern von UN-Vertragsorganen und UN-SonderberichterstellerInnen sowie Universitäten unterzeichnet wurde. Die Maastrichter Prinzipien stellen kein neues Regelwerk dar, sondern versuchen vielmehr die bereits bestehenden Schutzbestimmungen in Hinblick auf die konkreten Probleme der wirtschaftlichen Globalisierung neu zu interpretieren, d.h. „... dass Staaten und andere globale Akteure beträchtlichen Einfluss auf die Verwirklichung der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte auf der ganzen Welt ausüben“ (FIAN 2012: 3). Neben konkreten Zuständigkeitsregelungen und Bestimmungen zu Rechenschaft und Rechtsmittel enthalten die Maastrichter Prinzipien insbesondere Bestimmungen zu allgemein gültigen Menschenrechtsprinzipien sowie Achtungs-, Schutz- und Gewährleistungspflichten (FIAN 2012). Gemäß Artikel 38 der Statuten des Internationalen Gerichtshofes dienen sie mittlerweile bereits als Quelle internationalen Rechts.⁴³ Allerdings werden diese Prinzipien von Staaten derzeit nicht anerkannt und auch für internationale Organisationen ergeben sich bis dato keine Pflichten (Südwind Entwicklungspolitik 2013).

4.2. Gewerkschaftliche Perspektiven

Globale Produktionszusammenhänge stellen Gewerkschaften, als zentrale AkteurInnen im Kampf um soziale Gerechtigkeit, vor große Herausforderungen. Einerseits stellt die globale Mobilität des Kapitals einen Druckmechanismus her, dem national institutionalisierte Formen des Arbeitskampfes oftmals wenig entgegenzusetzen haben. Andererseits sind globale Antworten auf dieses Dilemma oftmals noch wenig ausgereift. Im Kontext des globalisierten Kapitals scheint es für gewerkschaftliche Arbeit heute unerlässlich, verstärkt grenzüberschreitende und globale Perspektiven einzunehmen, sich mit ArbeiterInnen anderer Länder gemeinsam zu organisieren (Interview 5: Kemperle). Im Folgenden werden generelle und praktische Schwierigkeiten der Gewerkschaftsarbeit im globalen Textil- und Bekleidungssek-

⁴³ <https://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR12005279>, 20.02.2015.

tor behandelt, auf internationaler wie auch auf lokaler Ebene, denn Arbeit ist weiterhin lokal verortet, ArbeiterInnen lokal gebunden (Interview 5: Kemperle).

Die Standortkonkurrenz erzeugt Angst

Die durch globale Auslagerungen angestoßene Standortkonkurrenz zwischen Staaten geht auch an den Gewerkschaften auf nationaler Ebene nicht vorbei. Die Existenzängste von ArbeiterInnen, die um ihren Arbeitsplatz fürchten, tragen zu einem Klima bei, in dem Verschlechterungen der Arbeitsbedingungen leichter akzeptiert werden, um Unternehmen zum Bleiben zu bewegen (Interview 5: Kemperle). Firmen argumentieren, dass sie sich etwa höhere Löhne nicht leisten könnten (Interview 6: Broos) und ArbeiterInnen möchten in erster Linie ihre Jobs behalten (Interview 7: Kornherr; Interview 2: Wöhl). Dieses Dilemma stellt sich überall, in Europa ebenso wie etwa in Bangladesch, wo ArbeiterInnen bereits suggeriert wird, sie seien zu teuer und Unternehmen müssten gegebenenfalls weiterziehen. Dieses konstruierte Konkurrenzverhältnis und die Ängste können auch dazu führen, dass Barrieren (bis zu Feindbildern) zwischen ArbeiterInnen selbst geschürt werden – womit die Unternehmen in Hinblick auf soziale Fragen aus dem Blickfeld geraten (Interview 5: Kemperle). Damit wird Aufklärung und Bildung ein wichtiger Schlüssel wirkungsvoller gewerkschaftlicher Arbeit. Dabei geht es auch darum, den Menschen die Angst zu nehmen und ihnen Möglichkeiten zu offerieren, für Veränderungen einzustehen (Interview 6: Broos), dies gilt in Europa ebenso wie in Ländern des globalen Südens (Interview 3: Thorn).

Internationale Solidarisierungsprozesse haben bereits begonnen

Für die Stärkung von Solidarität über Grenzen hinweg reicht es nicht aus, emotionale Betroffenheit herzustellen, dies gilt gewerkschaftspolitisch wie gesamtgesellschaftlich. Politische Bildung wird damit auch hier zu einem wesentlichen Schlüssel (Interview 5: Kemperle). Solidarität herzustellen ist auf einer konkreten Ebene einfach, wenn GewerkschafterInnen international mit KollegInnen in Kontakt treten, vor Ort die Verhältnisse persönlich kennenlernen. Dies ist jedoch ein Prozess, der unter anderem von den vorhandenen Ressourcen abhängt. Für das abstrakte „Internationale“ ist es schwerer Solidarität anzustoßen (Interview 6: Broos). In vielen Formen finden Solidarisierungsprozesse mit Bewegungen im globalen Süden allerdings bereits statt (Interview 2: Wöhl). In manchen Bereichen funktioniert auch die Kooperation internationaler Gewerkschaften bereits gut, etwa im Aufdecken von Missständen und der Unterstützung bei Aufbau und Etablierung neuer Gewerkschaften (Interview 6: Broos).

Eine wichtige Frage bleibt allerdings weiterhin, wie Solidarität verstärkt in die (noch) relativ gesättigten Wohlfahrtsstaaten des globalen Nordens getragen werden könnte. Der fehlende oder beschränkt internationale Blick ist ein Problem vieler institutionalisierter Gewerkschaft-

ten. Damit wird oftmals der Vorwurf der „Klientelpolitik“ laut, die auch im eigenen Land viele Gruppen wie prekär Beschäftigte von Vertretung ausschließt (Interview 2: Wöhl). In Europa, aber auch weltweit gibt es oftmals zu wenig Interesse, aber auch zu wenige Kapazitäten, um sich verstärkt international zu engagieren (Interview 6: Broos). Den internationalen Sekretariaten von nationalen Gewerkschaftsverbänden im globalen Norden kommt oftmals zu wenig Bedeutung zu (Interview 4: Hörtner). Internationale Gewerkschaften wiederum leiden unter Ressourcenmangel, insbesondere wenn die Gelder von nationalen Mitgliedsverbänden abhängig sind, die der internationalen Arbeit wenig Bedeutung beimessen (Interview 6: Broos).

Informationsfluss und Kooperation sind oftmals schwer herzustellen

Der Informationsfluss und die Kooperation zwischen nationalen und internationalen Gewerkschaften gestalten sich oftmals problematisch. Manchmal finden in einzelnen Ländern Aktionen oder sogar Streiks statt, von denen die Internationale erst aus den Medien erfährt (Interview 6: Broos). Ein großes Problem internationaler Gewerkschaften besteht darin, dass es keinen direkten Kontakt zu den Beschäftigten gibt. Zu den internationalen Sitzungen reisen vor allem Generalsekretäre oder Vorsitzende, meistens männlich, denen ihrerseits eventuell bereits der Kontakt zu den Beschäftigten im Betrieb fehlt. Netzwerke zu schaffen und zu stärken ist daher wichtige Strategie und Aufgabenbereich für die internationale Gewerkschaftsarbeit (Interview 6: Broos). Eine trivial erscheinende, aber essentielle Schwierigkeit der internationalen Vernetzung von ArbeiterInnen und Gewerkschaften besteht oftmals schlicht und einfach in den Sprachbarrieren (Interview 5: Kemperle). ÜbersetzerInnen sind teuer und viele GewerkschafterInnen sprechen nicht ausreichend Englisch, um sich auf der internationalen Bühne stärker engagieren zu können (Interview 6: Broos).

Globale Produktionsketten erschweren die Zurechenbarkeit und Verantwortlichkeit

Auf internationaler Ebene sind es gerade die im Fluss befindlichen ökonomischen Strukturen, welche die Kooperation zwischen Gewerkschaften erschweren. Wird es etwa geschafft, grenzüberschreitende Betriebsräte zu bilden, können weitere Verlagerungen des Unternehmens wiederum neue Organisationsplattformen notwendig machen (Interview 5: Kemperle)⁴⁴. Die globalen Vernetzungen von Produktionsketten erschweren, etwa durch die Abhängigkeit nationaler Unternehmen von internationalen Konzernen, die Zurechenbarkeit und Verantwortlichkeit. Es ist je nach Kontext sehr unterschiedlich, wer bei welchen Anliegen als

⁴⁴ Selbst im europäischen Kontext, wo rechtliche Rahmenbedingungen und gesetzliche Vorgaben existieren, gestaltet sich die gewerkschaftliche Arbeit im Zuge ökonomischer Umstrukturierungen (etwa das Aufkommen neuer Beschäftigungsformen) immer schwieriger (Interview 5: Kemperle).

VerhandlungspartnerIn in Frage kommt: ist es das lokale Unternehmen, ausländisches Kapital oder die Regierung (Interview 5: Kemperle)?

Verschiedene Gewerkschaftskulturen bedeuten unterschiedliche Aktionsformen

In der internationalen Gewerkschaftskooperation erweisen sich ihre unterschiedlichen Strukturen als Hürde (Interview 5: Kemperle). Sie agieren innerhalb unterschiedlicher institutioneller, staatlicher und politischer Kontexte (Interview 6: Broos). Auch aktuelle Entwicklungen der Gewerkschaften stellen sich sehr unterschiedlich dar (Interview 2: Wöhl). In vielen Ländern dominieren beispielsweise Betriebsgewerkschaften, in anderen überbetriebliche Verbände. Manchmal gibt es multiple Gewerkschaften in einem einzigen Unternehmen, was zu Konkurrenzverhalten untereinander führt (Interview 5: Kemperle). Verschiedene Gewerkschaftskulturen legen unterschiedliche Aktionsformen nahe, was in einem bestimmten Kontext bereits sehr weit geht und starkes Exponieren der Mitglieder bedeutet, erregt in einem anderen Kontext kaum Aufmerksamkeit (Interview 6: Broos). Kampfmaßnahmen auf internationaler Ebene sind derzeit (noch) kaum entwickelt, zumindest keine klassischen Arbeitsniederlegungen. Bisherige Kampfmaßnahmen auf internationaler Ebene bedeuten vor allem verstärkte Öffentlichkeitsarbeit und andere Aktionsformen (Interview 6: Broos).

In vielen Ländern wird die Gewerkschaftsfreiheit eingeschränkt

Im internationalen Kontext ist zu beachten, dass viele ArbeitgeberInnen im globalen Süden Gewerkschaften feindlich gegenüberstehen. Durch Kurzzeitverträge, Einschüchterungen, Diskriminierung, Entlassungen von Gewerkschaftsmitgliedern, oder sogar körperlicher Gewalt, wird die Organisationsfreiheit behindert (Harbour/Sharpels 2014; Interview 6: Broos). Darüber hinaus schränken viele Regierungen die Gewerkschaftsfreiheit ein, bereits die Anerkennung oder Registrierung gestaltet sich oftmals problematisch (Interview 6: Broos). Dies ist insbesondere im Kontext eines gewerkschaftsfeindlichen, autokratischen Staates relevant. Teilweise sind lokale Gewerkschaften starken Repressionen ausgesetzt, bis hin zu kompletten Verboten. Manche Produktionszonen werden überhaupt de facto als gewerkschaftsfreie Räume geschaffen, wo ausländische InvestorInnen mit besonders günstigen Konditionen angelockt werden sollen. Sogenannte Freihandelszonen sind ein Extrembeispiel, wo Konzernen unter Umständen sogar zugesichert wird, dass Gewerkschaften verboten sind (Interview 5: Kemperle).

Es geht um die Anhebung des Standards ganzer Bevölkerungen

Im globalen Textil- und Bekleidungssektor ist die Arbeit an Abkommen zum Arbeitsschutz und zu den Arbeitsbedingungen in verschiedensten nationalen, institutionellen, rechtlichen

und kulturellen Kontexten, mit verschiedensten lokalen und globalen AkteurInnen und *Stakeholdern*, eine der wichtigsten und schwierigsten Aufgaben. Dabei ist es essentiell, Verbindlichkeiten zu schaffen. Unternehmerische Selbstverpflichtungen (*Code of Conducts*, *CSR-Strategien*) gibt es *en masse*, sie sind meist nicht besonders wirksam, wurden und werden häufig sogar von Firmen selbst implementiert und kontrolliert (Interview 5: Kemperle). Die Strategie von IndustriALL⁴⁵ beispielsweise, eine der wichtigsten internationalen Gewerkschaften im Bereich des Bekleidungs- und Textilsektors, beschränkt sich nicht auf die Auszahlung von Mindestlöhnen, es geht generell um die Anhebung der Standards für ganze Bevölkerungen, existenzsichernde Löhne und soziale Sicherung. Neben länderspezifischen Aktionen werden auf globaler Ebene Abschlüsse angestrebt, die ganze Sektoren und Industrien erfassen (Interview 5: Kemperle).

Internationale Gewerkschaftskooperation und Solidarität für ein Ende der Ausbeutung

Für Gewerkschaften in Ländern wie Kambodscha, mit einem großen Bekleidungs- und Textilsektor, ist die Kooperation mit internationalen und europäischen Gewerkschaften wichtiger Teil der Organisationsstrategie. Der europäische Markt ist der größte Abnehmer für kambodschanische Bekleidung. Der verstärkte internationale Druck auf AuftraggeberInnen, aber auch auf ArbeitgeberInnen und die Regierung kann sie im Kampf um gerechte Löhne, bessere Arbeitsbedingungen und ein Ende der Gewalt unterstützen (Interview 3: Thorn). Für Ath Thorn, Präsident der kambodschanischen Gewerkschaft CCWU, ist die internationale Gewerkschaftskooperation und Solidarität zwischen ArbeiterInnen in Europa und Kambodscha keine Einbahnstraße, nicht als karitativer Akt zu verstehen. Thorn meint: „*Den ArbeiterInnen in Kambodscha zu helfen, bedeutet, der Menschheit zu helfen*“. Und „helfen“ bedeutet nicht mehr oder weniger, so fügt er hinzu, als zu einem Punkt zu kommen, wo die ArbeiterInnen nicht mehr von den ArbeitgeberInnen ausgebeutet werden können (Interview 3: Thorn).

4.2.1. Fallbeispiel Gewerkschaftsarbeit in Kambodscha

Für die Analyse von Verhandlungsmacht und Durchsetzungsmöglichkeiten lokaler Gewerkschaften müssen verschiedene Aspekte mit einbezogen werden: Die Formationen des Kapitals, des Staates, der Gesellschaft und des Arbeitsmarktes, in denen die ArbeiterInnen in der einen oder anderen Art eingebettet sind (Arnold 2013). Es sind also multiple Faktoren, welche die Verhandlungsmacht vor Ort bestimmen. Neben global wirkenden Phänomenen bleibt die wichtigste Verhandlungsarena der Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit lokal verortet, ebenso wie es letztlich die Arbeitsplätze sind. Im Folgenden wird auf einige Faktoren der Verhandlungsmacht lokaler Gewerkschaften näher eingegangen. Es wird u.a. zu zeigen sein,

⁴⁵ <http://www.industrialall-union.org/>, 21.02.2015.

welche Auswirkungen der Druck von Auslagerungen auf die Löhne hat – und welche Folgen die Ausbreitung unkontrollierter Zulieferbetriebe nach sich ziehen.

Unkontrollierte Zulieferbetriebe schwächen die Verhandlungsmacht

Insbesondere die immer kurzfristigeren Aufträge der Bekleidungsindustrie wirken sich stark negativ auf die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften und ArbeiterInnen aus. Die Verhandlungsmacht unabhängiger Gewerkschaften in Kambodscha wird zudem durch die Macht regierungsnaher Gewerkschaften und die Etablierung inadäquater und dysfunktionaler Verhandlungssysteme bestimmt (Arnold 2013).

Das Beispiel Kambodscha unterscheidet sich in mehreren Punkten wesentlich von der Situation in den umliegenden Ländern. Die Bekleidungsindustrie ist paradox, einerseits ist sie durch hohe Konfliktivität der industriellen Beziehungen gekennzeichnet, andererseits gibt es jahrelange Monitoring-Programme, welche Kambodscha international zeitweise zu einem „Vorzeigemodell“ in Sachen ethischer Produktion erhoben (Arnold 2013).

Starke Abhängigkeit von den Exporteinnahmen

Die kambodschanische Ökonomie ist stark von den Exporteinnahmen durch die Bekleidungsindustrie abhängig, wodurch sie in besonderer Weise externen Fluktuationen des Marktes unterworfen ist (Clean Clothes Kampagne 2014)⁴⁶. Die Textil- und Bekleidungsindustrie ist zum überwiegenden Teil im Besitz ausländischen Kapitals (anders als etwa in Bangladesch oder Vietnam). Neben ostasiatischen HändlerInnen und US-amerikanischen Konzernen gehören europäische Marken zu den größten EinkäuferInnen.⁴⁷ Dies verkleinert die Möglichkeiten zur Veredelung der Produktion (*Upgrading*) und führt gleichzeitig zu geringerer lokaler Entscheidungsmacht. Das lokale Management wird meist durch MigrantInnen aus den Herkunftsländern der InvestorInnen besetzt (Taiwan, Hongkong, China, Korea), was bedeutet, dass KambodschanerInnen generell eher in den niedrigen Beschäftigungssegmenten tätig sind (Arnold 2013).

Bis zu 90 % der ArbeiterInnen sind Frauen

Bis zu 90 % der ArbeiterInnen im Textil- und Bekleidungssektor sind Frauen, meistens BinnenmigrantInnen vom Land in die Städte, die wesentlich zum Einkommen ihrer am Land verbliebenen Familien beitragen. In ruralen Gebieten hat – mit großzügigen Nutzungskonzessi-

⁴⁶ Durch die 2000er Jahre machten Textil- und Bekleidungsexporte ca. 90 % der gesamten Exporteinnahmen des Landes aus (Arnold 2013: 8). Im Jahr 2013 waren etwa 500.000 Personen in der Bekleidungsindustrie beschäftigt (Clean Clothes Campaign 2014).

⁴⁷ Gap sowie H&M waren lange die beiden größten KundInnen, andere sind etwa Inditex, Zara, Levi´s, Li&Fung, Walmart, Adidas (Interview 3: Thorn).

onen an private Unternehmen – die Landlosigkeit um sich gegriffen, was die Abhängigkeit der BewohnerInnen von urbanen Arbeitsmärkten steigert (Arnold 2013).

Auf ökonomischer Ebene muss zudem angemerkt werden, dass Kambodschas Bekleidungssektor, im Vergleich zu umliegenden Märkten, wenig wettbewerbsfähig ist. Hohe Preise, niedrigere Qualität und längere Vorlaufzeiten in Produktion und Lieferung setzen der Konkurrenzfähigkeit zu. Verschiedenen Empfehlungen, diese Situation zu verbessern (etwa Verbesserung der Produktivität, Skills und Infrastruktur, Abbau „bürokratischer Hürden“, breitere Integration der Industrie, Diversifizierung der Absatzmärkte, lokale Investitionen) muss entgegengehalten werden, dass die dringendsten Probleme in erster Linie nicht in technischen Schwierigkeiten liegen, sondern in den politischen Strukturen (Arnold 2013).

Begünstigter Marktzugang gegen die Verbesserung der Arbeitsbedingungen

In den ersten Jahren der Produktion ab 1994 waren die Arbeitsbedingungen für die ArbeiterInnen äußerst schlecht. Zwischenzeitliche Verbesserungen der Arbeitsbedingungen konnten ab 1999 durch ein Abkommen zwischen Kambodscha und den USA erreicht werden, das Kambodscha im Gegenzug für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen einen begünstigten Zugang zum US-Markt einräumte (*US-Cambodia Textile and Apparel Trade Agreement*). Mit dem Ende der Quotenregelung auf internationaler Ebene lief auch dieses Abkommen aus.⁴⁸ Ab 2001 wurde komplementär ein Projekt des Monitorings von Fabriken (*Better Factories Cambodia, kurz: BFC*) durch die ILO, Regierung und SozialpartnerInnen eingeführt. Dieses Projekt war das erste seiner Art und sollte später als Vorzeigemodell des *Better-Work*-Programms dienen. Das Programm initiierte vor allem ein dreigliedriges System industrieller Beziehungen (Regierung und SozialpartnerInnen), also ein Forum für Verhandlungen, für welche es allerdings kaum historische Anknüpfungspunkte gab (Arnold 2013). Arnold (2013) merkt an, dass im Zuge des Programms viel Aufmerksamkeit auf die Einhaltung arbeitsplatzspezifischer Angelegenheiten gelegt wurde, nicht jedoch auf die Entwicklung der Verhandlungsmacht der ArbeiterInnen. Nach Ath Thorn besteht jedoch ein wichtiger Schritt in Richtung der Verbesserung der Arbeitsbedingungen gerade darin, die ArbeiterInnen über ihre Situation und ihre Rechte aufzuklären, damit sie selbst aktiv werden können (Interview 3: Thorn).

⁴⁸ Arnold (2013) merkt an, dass es Zweifel daran gibt, ob die Komponente der Implementierung von Arbeitsrechten in der Umsetzung dieses Abkommens in den ersten Jahren nicht eher sekundär war, da die Quotenvergaben hier auf sehr dürftigen Daten und Berichterstattungen basierten (Arnold 2013: 5).

ArbeiterInnen und Gewerkschaften als aktive TrägerInnen sozialen Wandels

Einen großangelegten Streik der ArbeiterInnen im Bekleidungssektor 2010 sieht Arnold (2013) als Schlüsselpunkt in dieser Entwicklung, denn hier hätten die ArbeiterInnen und ihre Gewerkschaften sich nun selbst als aktive TrägerInnen eines sozialen Wandels wahrgenommen. Als Reaktion auf den Arbeitskampf kam es allerdings zunehmend zu Drohungen und politischen Repressionen gegen Gewerkschaftsmitglieder. Zugenommen haben auch Festnahmen in Verbindung mit Protesten. Bei Demonstrationen im Jänner 2014 kam es zu 23 Verhaftungen (und mehreren Todesfällen durch Kugeln von Polizei und Militär) (DerStandard, 03.01.2014). Im Laufe desselben Jahres wurden weitere 32 Personen festgenommen. Die Verhafteten wurden angeklagt wegen „Aufwiegelung und Gewalt“ (The Phnom Penh Post 2015; Interview 3: Thorn). Zusätzlich wurden die Gewerkschaften von den ArbeitgeberInnen wegen des entgangenen Gewinns auf einige Millionen USD verklagt. Im Zuge der Repressionsdynamik wurde es vielen GewerkschafterInnen verboten, sich weiterhin mit ArbeiterInnen zu treffen (Interview 3: Thorn).

Zunahme an Repressionen als Reaktion auf den Arbeitskampf

In den gesamten 2000er-Jahren ging von der Regierung bzw. der regierenden Partei CPP (*Cambodian People's Party*) ein konstanter Druck auf inländische wie ausländische RegierungskritikerInnen aus. Um unabhängige und oppositionsnahe Gewerkschaften sowie andere soziale Bewegungen zu schwächen, unterstützt die Regierung bestimmte Gewerkschaften, die ihr Nahe stehen. Zudem genießt die UnternehmerInnenvereinigung im Bekleidungssektor einen guten Zugang zur Regierung. *„As a result, heavily skewed power towards the interests of government and employers marks tripartitism in Cambodia. Either or both of these actors (...) control or influence a majority of trade unions. As a result, rank and file workers and leaders of the few independent unions have limited opportunity to enter negotiations on an equal footing. It is little surprise that frustration builds and workers take to the streets to air their grievances and seek resolution to their demands for a decent wage“* (Arnold 2013: 8).

Gezielte Einschüchterungen der ArbeiterInnen

Ath Thorn nennt mehrere Ursachen für die problematische Situation in Kambodscha. Einerseits hängt viel von FabriksbesitzerInnen und AuftraggeberInnen ab. Firmen üben Druck auf die Löhne mit der Drohung aus, dass die Produktion weiterzieht, wenn die Kosten zu hoch werden. Andererseits bedienen sich die Unternehmen staatlicher Sicherheitskräfte und der Justiz, um ArbeiterInnen gezielt einzuschüchtern. Die Regierung sieht Ath Thorn jedenfalls nicht (alleine) in der Lage, die Situation zu kontrollieren. Einerseits aufgrund der Korruption, andererseits unterstützt die Regierung die Anhebung des Mindestlohns und die Verbesse-

rung von Arbeitsbedingungen aus eigenen Interessen nicht. Es besteht vielmehr die Befürchtung, dass in diesem Fall auch andere Sektoren eine Erhöhung verlangen und der Erfolg des Protests die Gewerkschaften und Oppositionsparteien stärken könnte (Interview 3: Thorn).

Mit dem Wegfall der Handelsbevorzugungen und der Eliminierung der Quotenregelung wurde die niedrige Konkurrenzfähigkeit Kambodschas sichtbar. Da das Monitoring nunmehr keine Wettbewerbsvorteile mehr brachte, bemühte sich die Industrie, die Konkurrenzfähigkeit in anderen Bereichen zu steigern, bei Produktivität, Transaktionszeiten und -kosten, ebenso wie durch anhaltenden Druck auf die Löhne (Arnold 2013). Der verschärfte Druck wirkt sich in vielerlei Hinsicht negativ auf die Situation der einzelnen ArbeiterInnen aus, bis hin zur Entlassung aus dem Arbeitsverhältnis ohne Erhalt ihres Entgelts (Interview 3: Thorn).

Weitere Auslagerungen verschlechterten die Arbeitsbedingungen

Die Zulieferer hatten verschiedene weitere Auslagerungen von Tätigkeiten und Aufträgen durchgesetzt. Aufträge können an registrierte oder unregistrierte Fabriken ergehen, welche nicht Teil der Unternehmensvereinigung sind und damit nicht unter Beobachtung des *Better Factories* Programms (kurz: BFC) stehen. Daraus ergeben sich wiederum neue Herausforderungen für die Implementierung von Programmen zur Einhaltung von Arbeitsrechten sowie für die Organisation der ArbeiterInnen (Arnold 2013).⁴⁹

Deutlich zeigt sich die Verschlechterung der Position von ArbeiterInnen durch den Wegfall der Quotenregelungen, verstärkt durch die Rezession ab 2008, anhand der Zunahme an befristeten Arbeitsverträgen. Nach Angaben der CCAWDU befanden sich zwischen 2001 und 2005 die meisten ArbeiterInnen in unbefristeten Verträgen, verbunden mit weiteren Vergünstigungen wie Krankenstand, Mutterschutz, reguläre Gehälter, Urlaub. Entsprechend einer im Jahr 2009 durchgeführten Studie des *Workers Rights Consortiums*⁵⁰ verwendete nur mehr 1 von 60 untersuchten Fabriken ausschließlich unbegrenzte Arbeitsverträge, im Rest waren befristete Verträge exklusiv oder wurden alle nach 2005 eingestellten ArbeiterInnen unter befristete Verträge gestellt.

Kurzzeitverträge wirken sich negativ auf die Rechte der ArbeiterInnen aus

Generell kann gesagt werden, dass Kurzzeitverträge den ArbeitgeberInnen die Unterdrückung freier Gewerkschaftsvereinigungen und die Diskriminierung von Gewerkschaftstätig-

⁴⁹ Nach Einschätzungen der CCAWDU (*Coalition of Cambodian Apparel Workers Democratic Union*) haben diese Subkontraktoren zu einer generellen Degradierung der Arbeitsbedingungen in der ganzen Industrie geführt. Dies wird dadurch verstärkt, dass es zu einer Verringerung des Einflusses der Monitoring-Berichte des BFC kam. Nach Einschätzung von GMAC (*Garment Manufacturers Association in Cambodia*) trägt BFC kaum bis gar nicht zur Konkurrenzfähigkeit der Fabriken bei (Arnold 2013).

⁵⁰ <http://www.workersrights.org/>, 22.02.2015.

keit erleichtern (Arnold 2013). Nach Ath Thorn drängen ArbeitgeberInnen die ArbeiterInnen zusehends in auf 2–3 Monate befristete Verträge, welche teilweise laufend „neu“ vereinbart werden. Dies widerspricht klar nationalem Recht, welches das Recht auf einen unbefristeten Arbeitsvertrag nach einer einmaligen Probezeit vorsieht. Kurze Arbeitsverträge wirken sich besonders auf weibliche ArbeiterInnen und ihre Rechte negativ aus, so wird ihnen das Recht auf Mutterschutz durch kurzfristige Verträge verwehrt, weil entsprechende Schutzbestimmungen an ein mindestens 1 Jahr dauerndes Arbeitsverhältnis gebunden sind, welches mit kurzen Verträgen nicht nachgewiesen werden kann. Oftmals werden Frauen, sobald die ArbeitgeberInnen erfahren, dass sie schwanger sind, unmittelbar gekündigt. Die gängige Ausrede: Der Arbeitsvertrag sei bereits beendet bzw. es gäbe derzeit keine Arbeit (Interview 3: Thorn).

Die Ausbreitung der Kurzzeitverträge kann als einer der wichtigsten Faktoren für die Zunahme von Streiks auf Betriebsebene seit 2005 angesehen werden. Andere Faktoren sind Konflikte wegen Löhnen, Diskriminierung gegen GewerkschaftsaktivistInnen oder auch sexuelle Belästigung. Kurzzeitverträge stellen gleichzeitig einen Bruch mit den Prinzipien des BFC-Programms dar, insbesondere hinsichtlich Jobsicherheit, sozialer Leistungen und Vereinigungsfreiheit (Arnold 2013).

Eine weitere Besonderheit der kambodschanischen Textil- und Bekleidungsindustrie ist der sehr hohe Grad an Organisierung der ArbeiterInnen in Gewerkschaften. Es existieren buchstäblich hunderte Gewerkschaften und über zwei Dutzend Gewerkschaftsvereinigungen. Ein überwiegender Teil der Gewerkschaften steht allerdings der regierenden Partei CPP nahe, andere leiden an chronischer Unterfinanzierung sowie der hohen Korruption im Land. Eine der seit Mitte der 2000er-Jahre prominentesten unabhängigen Gewerkschaftsvereinigungen ist die *Coalition of Cambodian Apparel Workers Democratic Union* (kurz: CCAWDU). Ihre Arbeit wird v.a. durch folgende Faktoren erschwert: Die Regierung, welche ihr nahestehende Gewerkschaften fördert; die ArbeitgeberInnen und ihr Verband GMAC; die unternehmensfreundlichen Gewerkschaften, welche mit den unabhängigen Gewerkschaften um Einfluss kämpfen; und mafiöse Gewerkschaften, welche Geld von UnternehmerInnen wie von ArbeiterInnen erpressen (Arnold 2013).

Obwohl das kambodschanische Arbeitsrecht die Festsetzung von Mindestlöhnen auf ein Niveau vorschreibt, das einen menschenwürdigen Lebensstandard ermöglicht, entspricht dies in keinster Weise der Realität.⁵¹ Die Festsetzung des Mindestlohns durch das zuständige Mi-

⁵¹ Der gesetzliche Mindestlohn lag im Jahr 2013 bei ca. 100 US Dollar (EUR 72,-). Obwohl dieser in den letzten Jahren leicht angehoben wurde, bleibt den ArbeiterInnen durch die Inflation de facto weniger zum Leben. Laut einer Studie der *Asia Floor Wage Alliance* würde es mindestens 396 USD (EUR 286,-) benötigen, um eine menschenwürdige Existenz zu sichern. Der gesetzliche Mindestlohn liegt folglich bei ca. 1/4 des existenzsichernden Lohnes und ist damit evident völlig unzureichend. Folgen des geringen Lohnes sind insbesondere Unterernährung, dadurch bedingte Erkrankungen und Ohnmachtsanfälle (Clean Clothes Campaign 2014). Die Forderungen von kambodschanischen

nisterium basiert auf den Empfehlungen des sozialpartnerschaftlichen Komitees (zusammengesetzt aus VertreterInnen der Regierung, Unternehmen und Gewerkschaften). Neben den VertreterInnen der Regierung und der Unternehmen stehen hier den unabhängigen GewerkschaftsvertreterInnen auch korrupte bzw. regierungsnahe Gewerkschaften gegenüber, so dass eine faire Aushandlung praktisch unmöglich ist (Arnold 2013).

Ohnmachtsanfälle stehen an der Tagesordnung

Die Unterernährung in Kombination mit den schlechten Arbeitsbedingungen (wie lange Überstunden, fehlende soziale Absicherung, Gefährdungen am Arbeitsplatz, schlechte Belüftung) führen dazu, dass Ohnmachtsanfälle an der Tagesordnung stehen. Allein im Jahr 2013 wurden in etwa 2.000 Fälle gezählt (Clean Clothes Kampagne 2014b; Interview 3: Thorn).

Forderungen nach fairen Arbeitsbedingungen gehen mit der Forderung nach Demokratisierung einher

Zentrales Instrument für die Erhöhung des Lohnes bzw. die Verbesserung von Arbeitsbedingungen bleibt weiterhin der Arbeitskampf lokaler, unabhängiger Gewerkschaften. Trotz der massiven Repressionen konnten in den letzten Jahren auch leichte Verbesserungen erzielt werden. Mit den Forderungen nach fairen Arbeitsbedingungen einher geht die allgemeine Forderung nach einer Demokratisierung des Landes. Im Gespräch mit Ath Thorn definiert er die zentralen Forderungen der ArbeiterInnenbewegung wie folgt: 1.) Die Regierung müsse die Gesetze des Landes respektieren 2.) Die Arbeitsrechte müssten ernst genommen werden 3.) Die Menschenrechte müssen respektiert werden 4.) Echte Demokratie solle in Kambodscha entstehen (Interview 3: Thorn).

4.3. Zivilgesellschaftliche Organisationen, Kritischer Konsum

Zivilgesellschaftliche Organisationen, Soziale Bewegungen, NGO´s, Kampagnen und Initiativen spielen im Kampf um gerechte Arbeitsbedingungen in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie eine wichtige Rolle (Kornherr 2010). Es bestehen dabei vielfältige Kooperationsformen mit Gewerkschaften (Interview 5: Kemperle). (Neue) Soziale Bewegungen stehen in der Regel außerhalb institutionalisierter Interessensaushandlung und adaptieren dort neue Aktionsformen. Ihr Anwachsen, sowie jenes von NGO´s, steht – unter unterschiedlichen Vorzeichen – mit der Ausbreitung transnationaler Produktionsverhältnisse in Verbindung (Korn-

schen NäherInnen, Gewerkschaften und Opposition belaufen sich angesichts der großen Diskrepanz derzeit lediglich auf einen Mindestlohn von 177 USD. Laut Ath Thorn wissen die ArbeiterInnen um diese Diskrepanz und würden sehr gerne den existenzsichernden Lohn verlangen, fürchten sich aber davor, mit einer zu hohen Forderung keinerlei Erfolg zu haben (Interview 3: Thorn).

herr 2010). In der einen oder anderen Weise knüpfen sie an das hier entstandene *governance deficit* an (Mayer/Pickles 2010). Insbesondere globalisierungskritische Bewegungen adressieren den neoliberalen Mainstream und die durch ihn verursachten sozialen Kosten auf globaler Ebene. Und sie stellen den nationalstaatlich institutionalisierten Systemen des Interessenausgleichs und alten antisystemischen Bewegungen transnationale Organisation und Solidarität gegenüber (Wallerstein 2006).

Kooperation mit AkteurInnen des globalen Südens als wichtigste Strategie

AdressatInnen für Protest und Forderungen von zivilgesellschaftlichen Organisationen sind vielfältig. Ebenso wie die TrägerInnen sozialer Verantwortung, wie auch die Hebel, die ange setzt werden, um die Arbeits- und Lebensbedingungen in globalen Produktionsketten zu verbessern (Interview 1: Kainz). Hierzu zählt die Zivilgesellschaft (z.B. über Engagement und Konsum), Regierungen im globalen Norden (Verantwortung für transnationale Konzerne) und Süden (Ratifizierung, Implementierung und Durchsetzung von Arbeitsschutzbestimmungen), „westliche“ Konzerne (CSR-Strategien ernsthaft verfolgen, *Multistakeholder*-Initiativen beitreten), sowie internationale Institutionen und Organisationen (Regelwerke schaffen, die global durchsetzungsfähig sind). Es ist also ein Zusammenwirken vieler Faktoren, die notwendig sind, um die Arbeitsbedingungen zu verbessern. Die Kooperation von „westlichen“ zivilgesellschaftlichen Organisationen mit AkteurInnen des globalen Südens, Gewerkschaften, NGO's, Sozialen Bewegungen, ist daher eine der wichtigsten Strategien (Interview 1: Kainz)⁵².

Eine wichtige weltweite Akteurin für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Bekleidungsindustrie ist die *Clean Clothes Campaign* (kurz: CCC), welche der globalisierungskritischen Bewegung zugeordnet werden kann (Kornherr 2010). Die CCC ist ursprünglich von den Niederlanden ausgegangen und zwar von einer Gruppe von Frauen, die im Zuge einer Kampagne gegen C&A eine organisierte Form des Protests gesucht haben (Interview 4: Hörtnner). Seit ihrer Gründung im Jahr 1989 hat sie sich zunehmend für die Menschenrechte von ArbeiterInnen weltweit eingesetzt. Mittlerweile hat die CCC KooperationspartnerInnen in 16 europäischen Ländern, darunter Gewerkschaften und NGOs, und insgesamt mehr als 200 PartnerInnen.⁵³

International bestehen zahlreiche ähnliche Organisationen und Bewegungen, wie unter anderem in Kanada, den USA und Australien. In Österreich liegt die operative Koordination seit 2001 bei der *Südwind Agentur* (zuvor bei der *Frauensolidarität*). Eine Besonderheit der CCC

⁵² Die Reflexion über Kooperation „auf Augenhöhe“ ist von besonderer Bedeutung, in Ausrichtung, Problemdefinition sowie auch bei der Wahl der Strategien, um nicht in altbekannte eurozentristische Muster zurückzufallen (Interview 1: Kainz).

⁵³ <http://www.cleanclothes.org/about/who-we-are>, 21.02.2015.

in Europa stellt die hohe Beteiligung von weiblichen Mitgliedern dar, welchen gerade im globalen Süden hauptsächlich männliche Vertreter der KooperationspartnerInnen (v.a. Gewerkschaften) gegenüberstehen (Interview 4: Hörtnner). Die CCC hat in ihrer Entwicklung auch Institutionalisierungsprozesse beschritten, beispielsweise wird sie nunmehr durch öffentliche Gelder mitfinanziert (Kornherr 2010; Interview 4: Hörtnner).

International bestehen zahlreiche Kooperationen und Vernetzungen mit anderen Organisationen. Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die weiter oben beschriebene *Asia Floor Wage Alliance*, welche eine Berechnung für den Existenzlohn erarbeitet hat. Die Kooperation basiert maßgeblich auf der gemeinsamen Forderung nach existenzsichernden Mindestlöhnen, einer Kernforderung der CCC. Obwohl es mittlerweile zu Etappenerfolgen bei der Durchsetzung des *Living Wage* als Mindestlohn in den jeweiligen Ländern gekommen ist, wurde dieser bis dato in keinem Land vollkommen übernommen und implementiert (Interview 4: Hörtnner).

Für die Einhaltung von Mindeststandards und Arbeitsnormen

Zentrale Ziele der CCC sind die Einhaltung von Mindeststandards und Arbeitsnormen, mehr Transparenz im Produktionsprozess, Aufbereitung von Informationen für KonsumentInnen sowie Unterstützung für Betroffene. Aufklärung der KonsumentInnen, Verhandlungen mit Unternehmen, (rechtliche) Unterstützung individueller Fälle und Lobbying auf politischer Ebene stellen die Arbeitsschwerpunkte dar (Kornherr 2010).

Öffentlichkeitswirksame Aktionsformen sind unter anderem *Urgent Actions*, darunter insbesondere Protestschreiben an Regierungen und Unternehmen. Mittlerweile werden außerdem *Rankings* von Unternehmen (nach Kooperationsbereitschaft/Arbeitsbedingungen) bereitgestellt (Interview 4: Hörtnner). Boykotte werden hingegen von der CCC nicht unterstützt. Argumentiert wird dies maßgeblich damit, dass Boykotte allen voran die ArbeiterInnen treffen und um ihre Arbeitsplätze bringen. Zudem würden die Gewerkschaften vor Ort Boykotte nicht unterstützen. Die CCC steht vielmehr für Bewusstseinsbildung durch Öffentlichkeitsarbeit, für *naming & shaming* (Interview 7: Kornherr).

Unternehmen stellen sich jährlichen Prüfungen

Die CCC steht in enger Kooperation mit der *Fair Wear Foundation*, welche mit transnationalen Unternehmen um die Implementierung des Verhaltenskodex⁵⁴ verhandelt. Die beigetretenen Unternehmen stellen sich jährlichen Prüfungen und (angekündigten) Kontrollen in Kooperation mit lokalen PartnerInnen. Wenn Mängel festgestellt werden, wird dem Unterneh-

⁵⁴ <http://www.fairwear.org>, 21.02.2015.

men ein Zeitraum eingeräumt, um diese zu beheben. Im äußersten Fall gibt es Ausschlüsse, was allerdings noch nicht passiert ist (Interview 4: Hörtnertner).

Konzerne zeigen sich heute oftmals kooperativer und transparenter als noch vor 20 Jahren. Laut Werner Hörtnertner, Mitbegründer der *Clean Clothes Campaign Austria*, konnte in manchen Bereichen mitunter der Eindruck entstehen, es wäre ein Wettkampf zwischen den Markenfirmen angestoßen worden, wer der „sozialste“ Konzern ist. Gleichzeitig zeigt sich, dass sobald die widerständigen Bewegungen bei irgendeinem Thema nachlassen, die Markenunternehmen ihre sozialen Klauseln rasch nicht mehr so ernst nehmen.

„Das hat mich immer wieder wütend gemacht, dass man den Konzernen gegenüber immer wachsam sein muss. Kaum lassen die widerständigen Bewegungen bei einem Punkt nach oder verlagern die Aufmerksamkeit, nehmen Firmen ihre Klauseln schon nicht mehr so ernst wie es zuvor bereits schien. Dies verlangt ständige Wachsamkeit“ (Interview 4: Hörtnertner).

In den letzten 20 Jahren hat es die CCC durch ihre stetige Öffentlichkeitsarbeit geschafft, die Themen menschenunwürdige Arbeitsbedingungen und mangelnde Entlohnung einer breiten Öffentlichkeit näher zu bringen. Die Medien greifen viele der angesprochenen Themen im Sinne der Kampagne auf. Kritisch bleibt jedoch zu bedenken, dass eine grundsätzliche Veränderung beim Denken und Handeln in der Bevölkerung nicht erreicht werden konnte. Ausbeutung in den Produktionsketten wird heute zwar verstärkt erkannt, allerdings fehlen oftmals konkrete, weitere Schritte (Interview 4: Hörtnertner).

Die Reputation des Unternehmens als Hebel

NGO's und globale zivilgesellschaftliche Bewegungen wie die *Clean Clothes Campaign* setzen bei einem wichtigen Hebel an: Die Reputation eines Unternehmens ist im Rahmen des *branding* ein wichtiger Faktor für jeden Konzern in der Bekleidungsindustrie, bietet daher eine Angriffsfläche in Form öffentlichen Drucks (Interview 2: Wöhl). Handelshäuser brauchen ein sauberes Image, KonsumentInnen „saubere“ Kleidung (Hörtnertner 1999). „Kritisches Konsumverhalten“ ist ein wichtiges Druckmittel. Hierdurch merken die Unternehmen, dass sie hinterfragt werden, dass sie transparenter sein müssen. Kritisch sollten KonsumentInnen allerdings nicht nur gegenüber BilliganbieterInnen sein, denn oftmals werden Produkte verschiedener Preisklassen in ein und derselben Fabrik, unter Umständen von ein und derselben Näherin hergestellt, ob ein T-Shirt nun drei oder hundert Euro kostet (Interview 5: Kemperle). Allerdings bleibt weiterhin offen, wie Menschen für „kritischen Konsum“ sensibilisiert werden können (Interview 2: Wöhl), insbesondere inmitten der stark ausgeprägten Konsumkultur (Interview 4: Hörtnertner). *„Der Kaufrausch, in den manche Menschen im Angesicht von*

unglaublich billiger Bekleidung verfallen können, kommt mir geradezu pathologisch vor“ (Interview 4: Hörtnner).⁵⁵

„Kritischer“ Konsum vs. Konsumkultur

Veränderungen im Konsumverhalten und ein Umdenken in Richtung größerer Bedeutung gerechter Arbeitsbedingungen sind wichtig, denn auch KonsumentInnen tragen Verantwortung (Interview 1: Kainz). „Kritischer“ Konsum kann allerdings nicht ausreichen, um die Beschaffungspraxen der Konzerne tatsächlich zu verändern, es bedarf auch der rechtlichen Rahmen, Regelwerke, die geschaffen, durchgesetzt und kontrolliert werden (Interview 1: Kainz). Damit bleibt es letztlich eine politische Frage, eine Frage sozialer Bewegungen, die Verantwortung kann nicht auf den Einzelnen abgeschoben werden (Interview 6: Broos).

Die Wahlmöglichkeit korrekt einzukaufen ist sozial ungleich verteilt

Der Handel mit *Fairtrade*-Produkten nimmt mittlerweile zu, aber in Anbetracht der riesigen Umsätze großer Markenunternehmen scheinen das bislang lediglich Nischen zu sein. *„Es ist ein gutes zusätzliches Mittel in dem Sektor, aber es läuft nicht auf die Lösung hinaus“* (Interview 4: Hörtnner). Hinzu kommt, dass es nicht nur eine Frage nach dem richtigen Bewusstsein ist, sondern auch eine soziale Frage. Analog zum Wachstum sozialer Ungleichheit ist auch die Wahlmöglichkeit, korrekt einzukaufen, sehr ungleich verteilt (Interview 6: Broos). *„Sozial, ethisch und nachhaltig produzierte Mode soll vom Prinzip her für ALLE zugänglich sein. Ein reines Gewissen soll menschlich leisten können“* (Interview 7: Kornherr). Wenngleich „faire“ Mode an systemischen Grundproblemen der Ausbeutungsstrukturen wenig ändert und andere Aktionsformen wie Arbeitskämpfe nicht ersetzt, kann sie jedenfalls als Zeichen dafür gesehen werden, dass es auch anders gehen kann bzw. muss (Interview 7: Kornherr)⁵⁶.

⁵⁵ Das Phänomen der Kaufsucht bleibt trotz wirtschaftlicher Krisen auf einem konstant hohen Level (Kollmann/Kautsch 2011).

⁵⁶ Oftmals sind Menschen zwar bereits sensibilisiert, wissen allerdings vielfach nicht, was sie konkret anders tun könnten. Hier setzen Initiativen wie *Die Sicherheitsnadel* (<http://www.die-sicherheitsnadel.at/>) an. Sie ist eine ehrenamtliche Initiative, die einen Führer für nachhaltige und ethische Mode für Wien erarbeitet. Zum ersten Mal erschienen ist dieser *Guide for sustainable Fashion* Mitte 2011 (Südwind-Magazin, 09/2011). Der herausgegebene *Guide* soll KonsumentInnen und DesignerInnen einen Überblick im Dschungel an Zertifikaten und Informationen anbieten und damit kritische Kaufentscheidungen erleichtern. Darüber hinaus möchte *Die Sicherheitsnadel* in Workshops, Vorträgen und Seminaren das Bewusstsein für die Thematik schärfen. *Die Sicherheitsnadel* versteht sich als Plattform, zur Vernetzung von Interessierten und für das Bündeln von Wissen zu ethischer und nachhaltiger Mode in Wien. Derzeit wird an einem *Relaunch* gearbeitet, ein Verein soll gegründet und die Arbeit intensiviert werden, wie Nicole Kornherr, Mitbegründerin der Initiative, erzählt (Interview 7: Kornherr).

4.4. Weitere Interventionsstrategien

4.4.1. Private Initiativen

Aufgrund des öffentlichen und anhaltenden Drucks von Kampagnen und NGO's ist es für Markenfirmen mittlerweile wichtig geworden, wie sich ihre Reputation im Hinblick auf Arbeitsbedingungen darstellt. Daraus folgte, dass viele (insbesondere große) Firmen in private Strategien unternehmerischer Verantwortung (*Corporate Social Responsibility*, kurz: CSR) investiert haben. Von Seiten zivilgesellschaftlicher AkteurInnen wurde vielfach die Kritik laut, dass Unternehmen zwar viel Geld in medienwirksame CSR-Strategien investieren, dies aber vor allem zur Pflege des „sozialen“ *Image* diene (Kornherr 2010). An den generellen Problemen der Industrie änderten private unternehmerische Selbstverpflichtungen nichts. Vielmehr bedeuten sie uneinheitliche Standards und Freiwilligkeit der Einhaltung. Zudem werden meist auch die Kontrollen von privaten Firmen selbst durchgeführt (Interview 4: Hörtnner)⁵⁷.

CSR-Strategien zur Pflege des sozialen Image

Unvollendete CSR-Strategien von EinkäuferInnen/Markenfirmen können auch ganz gegenteilige Auswirkungen als die intendierten haben. Dies kann etwa dann auftreten, wenn Forderungen nach Einhaltung von CSR-Standards mit keinerlei Veränderungen bei den Einkaufs- und Beschaffungspraktiken einhergehen. Wenn die rigiden Forderungen im Bereich der Kosten, Liefergeschwindigkeit, Flexibilität und Qualität bestehen bleiben, während lediglich zusätzlich die Einhaltung von Arbeitsstandards eingefordert wird, kann dies dazu führen, dass verstärkt auf weiter ausgelagerte und informelle Arbeitskräfte zurückgegriffen wird, welche sich der Kontrolle durch CSR-Departments entziehen (Plank et al. 2014).

Vielversprechender scheinen Multistakeholder-Initiativen

Vielversprechender als CSR-Strategien scheinen *Multistakeholder*-Initiativen. Diese versuchen unter Beteiligung von Firmen, Gewerkschaften, NGO's und anderen AkteurInnen soziale Verantwortung für die Lieferketten, Verbindlichkeiten und unabhängige Kontrollen zu schaffen (Harbour/Sharpels 2014).

4.4.2. Abkommen zum Brandschutz/Gebäudesicherheit in Bangladesch

Im Frühjahr 2013 wurde das Bangladesch-Abkommen (engl. *Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh*) erstmals unterzeichnet und damit rechtswirksam für die unterzeichnenden Unternehmen. Hierbei handelt es sich um ein multilaterales Abkommen zwischen

⁵⁷ In der Fabrik Rana Plaza wurden vor ihrem Einsturz mehrfach private Kontrollen durchgeführt, die manifesten Missstände wurden offensichtlich nicht festgestellt (Harbour/Sharpels 2014).

Unternehmen, Gewerkschaften und anderen AkteurInnen zur Verbesserung des Brandschutzes und der Gebäudesicherheit in Bangladesch.⁵⁸ Mittlerweile haben mehr als 190 Markenfirmen, 2 internationale Gewerkschaften sowie 8 lokale Gewerkschaften und 4 NGO´s das Abkommen unterzeichnet (Stand Februar 2015).⁵⁹ Die hohe Firmenbeteiligung wurde insbesondere durch den tragischen Tod von mehr als 1.100 Menschen beim Einsturz des Rana Plaza-Gebäudes in der Nähe von Dhaka begünstigt (Interview 5: Kemperle).

Unternehmen verpflichten sich zu regelmäßigen, unabhängigen Prüfungen

Im Abkommen vorgesehen sind u.a. ein *Board* auf nationaler und internationaler Ebene, bestehend aus GewerkschaftsvertreterInnen und UnternehmensvertreterInnen unter Vermittlung der ILO, welches durch die unterzeichnenden Firmen (je nach Firmengröße) finanziert wird. Zudem verpflichten sich die Firmen, regelmäßig Überprüfungen durch unabhängige Inspektorinnen zuzulassen und die ArbeiterInnen entsprechend dem Arbeitsschutz zu schulen. Mit dem Abkommen müssen alle Markenunternehmen zudem ihre Zulieferer (sowie die Anzahl der Beschäftigten) offenlegen, für welche sie sich ebenso verantwortlich zeigen (Interview 5: Kemperle; Spiegel Online, 17.05.2013).

„Eine progressive Entwicklung mit diesem Abkommen stellt der Umstand dar, dass im Gegensatz zu früheren Vereinbarungen und Initiativen, die vor allem unternehmerische Selbstverpflichtungen und unterschiedliche Standards darstellten (Code of Conducts, CSR), hier erstmals umfassend Verbindlichkeiten geschaffen werden konnten“, meint Monika Kemperle von IndustriALL Global Union, die selbst dem Vorstand des Abkommens angehört und federführend an dessen Ausarbeitung beteiligt war (Interview 5: Kemperle).

4.4.3. Rana Plaza Trust Fonds (Arrangement)⁶⁰

Das tragische Unglück von Rana Plaza führte zu einer weiteren Erneuerung im Bekleidungs- und Textilsektor, nämlich im Hinblick auf die Entschädigung der Opfer. Auch hier war die internationale Gewerkschaft IndustriALL von Anfang an beteiligt. Gemeinsam mit lokalen Gewerkschaften und NGO´s wurden zunächst die Firmen ermittelt, welche in dem Gebäude produziert hatten. Anschließend wurden sie unter Berufung auf die ILO Konvention 121 dazu aufgefordert, in den Entschädigungsfonds einzuzahlen. ExpertInnen der ILO waren an der Ausarbeitung des Fonds beteiligt und fungierten als neutrale und beratende PartnerInnen (Interview 5: Kemperle).

⁵⁸ <http://bangladeshaccord.org/about/>, 22.02.2015.

⁵⁹ Auflistung der einzelnen VertragspartnerInnen unter <http://bangladeshaccord.org/signatories/>, 21.02.2015.

⁶⁰ <http://www.ranaplaza-arrangement.org/>, 22.02.2015.

Langfristig monatliche Zahlungen und medizinische Versorgung der Opfer

Bis zu diesem Zeitpunkt gab es bei Entschädigungszahlungen erhebliche Unterschiede, sie wurden kaum harmonisiert und verebbten mit der Zeit und dem Rückgang öffentlicher Aufmerksamkeit. Der gegenständliche Fonds verfolgte einen neuen Ansatz: so sollten keine einmaligen pauschalen Zahlungen geleistet werden, sondern langfristig monatliche Zahlungen und die Garantie für die medizinische Versorgung der Opfer. Berechnet wurde, dass zur Abdeckung aller Kompensationszahlungen ca. 40 Mio. US\$ benötigt werden. Viele Firmen weigerten sich anfänglich Verantwortung zu übernehmen mit unterschiedlichen Argumentationen (nur kleine Aufträge, derzeit keine Produktion, keine Kenntnis über Missstände, bereits Entschädigungszahlungen geleistet, etc.). Bis dato wurde von vielen Firmen, die im Gebäude produzieren ließen, nur ein Bruchteil der von ihnen notwendigen Zahlungsleistungen erstattet, teilweise weigern sich Markenfirmen, wie Benetton, generell zu zahlen. Ein großes Problem stellt auch die geringe Verantwortungsübernahme der Regierung in Bangladesch dar (Interview 5: Kemperle; Zeit Online, 22.04.2014).

Monika Kemperle von IndustriALL stellt weiters fest: *„Je weiter die Katastrophe in die Vergangenheit rückt, desto weniger wird eingezahlt, daher muss der Druck aufrecht erhalten bleiben“* (Interview 5: Kemperle).

5. Heimischer Markt und Modefirmen

Auf die EU (28) entfielen im Jahr 2013 ca. 19,5 % der weltweiten Bekleidungsimporte (bzw. ca. 38 % inklusive Intra-EU-Importe). Dies entspricht einem Wert von ca. 95 Mrd. USD (vgl. WTO 2014: 110, 112), bzw. 67 Mrd. EUR (EURATEX 2014). Der Umsatz des europäischen (EU-28) Bekleidungssektors wird auf ca. 75 Mrd. EUR geschätzt, der Umsatz der gesamten Industrie (u.a. inkl. Textilien) auf ca. 166 Mrd. EUR. Der Gesamtkonsum der europäischen Haushalte an Bekleidung und Textilien lag im Jahr 2013 bei ca. 484 Mrd. EUR (EURATEX 2014).

Ein Großteil des Marktes fällt auf einige große Modefirmen

In Österreich wird der Umsatz des Bekleidungssektors im Jahr 2012 auf ca. 4,8 Mrd. EUR geschätzt (Wolf 2013). Ein Großteil des Marktes fällt auf einige große Modefirmen. An den obersten Positionen finden sich H&M, C&A, Peak&Cloppenburg (Wolf 2013), KiK, Charles Vögele und NKD (WKO, 06.11.2014). Auch in Österreich hat die Liberalisierung des globalen Bekleidungshandels die Nachfrage stark verändert und neuen Firmen erhebliche Marktgewinne verschafft. Die Konkurrenz wurde stärker, Bekleidung wurde billiger, der Haushaltskonsum stieg an, sie wurde zum Verbrauchsgut, mit dem Preis als erstem Kaufkriterium. Schätzungen gehen davon aus, dass der Diskurs um fair produzierte und ökologisch nachhaltige Bekleidung zwar langfristig den Markt verändern könnte, allerdings nicht auf breiter Ebene oder in den nächsten Jahren (Wolf 2013).

Wenngleich der Bekleidungsmarkt von den großen Modefirmen dominiert wird, nimmt auch das Angebot sozial und ökologisch nachhaltiger Produkte zu. Mittlerweile bieten einige Initiativen in Österreich mittels Guides, Messen und Netzwerken – Informationen zu Labels, Gütesiegeln, sozialen und ökologischen Standards und damit Orientierungspunkte für KonsumentInnen und DesignerInnen an. Einerseits soll das Bewusstsein geschärft werden, andererseits sollen praktische Handlungsalternativen bei Kaufentscheidungen angeboten werden.⁶¹

⁶¹ Vgl. hierzu unter anderem: *Ethical Fashion Guide* (http://www.cleanclothes.at/media/common/uploads/download/ethical-fashion-guide/EFG_final_1705.pdf, 14.03.2015); *Label Check – Gütesiegel im Vergleich* (http://www.cleanclothes.at/media/common/uploads/download/cck-label-check/CCK-LabelCheck_screen.pdf, 14.03.2015); *Wear Fair Shopping Guide* (<http://u0090269443.user.hosting-agency.de/index.php?id=81>, 14.03.2015); *Fair Fashion Guide* (http://media.arbeiterkammer.at/ooe/konsument/fairkonsumieren/KI_2014_Fairfashionguide.pdf, 14.03.2015), oder *Rank a Brand* (<http://rankabrand.de/>, 14.03.2015).

Große Unterschiede bei sozialen Standards zwischen großen Modefirmen

Große Unterschiede bei sozialen Standards lassen sich auch zwischen den großen Modefirmen ausmachen, diese Differenzen sind weniger am Preissegment festzumachen als an anderen Kriterien. Im Jahr 2013 führte die *Clean Clothes Campaign* eine Befragung zum Thema existenzsichernder Löhne unter 50 der einflussreichsten Modefirmen Europas durch, unter ihnen finden sich AnbieterInnen aller Segmente und Preisklassen. Auf die Ergebnisse dieser Erhebung wird in Folge näher eingegangen. Das Erhebungs- und Auswertungsdesign wurde in Zusammenarbeit mit der *Asia Floor Wage Alliance* entwickelt. Ziel waren Erfassung und Evaluation von Firmenpolitik und -praktiken zur Lohnsteigerung in Richtung des Existenzlohns (im Sinne der gebotenen Sorgfaltspflicht). In vier verschiedenen Bereichen (Empowerment der ArbeiterInnen, Zielgrößen und Einkaufspraxis, Dialog und Zusammenarbeit, Strategie zur Umsetzung eines Existenzlohns), die alle als wesentlich für eine solide Existenzlohnstrategie erachtet werden, konnten die befragten Unternehmen zwischen 0 und 10 Punkte erreichen, insgesamt also zwischen 0 und 40 Punkten.⁶² Vor Veröffentlichung konnten von Firmen Korrekturen angebracht werden, welche in die Endfassung der Profile einfließen. 15 Unternehmen haben die Befragung verweigert, diese werden im Folgenden ebenfalls angeführt, denn auch Transparenz ist wichtiger Indikator und Bestandteil sozialer Verantwortung. Keines der untersuchten Unternehmen erreichte auf der ausgearbeiteten Skala ein „GUT“. Zu erwähnen ist auch, dass keine einzige dieser Modefirmen den ArbeiterInnen derzeit einen Lohn zum Leben bezahlt (Harbour/Sharpels 2014; Clean Clothes Kampagne 2014a)⁶³.

✗	Fragebogen nicht beantwortet
	Ungenügend: Setzen sich kaum für die Bezahlung eines Existenzlohns ein
	Nachlässig: Anerkennen die Notwendigkeit eines Existenzlohnes, unternehmen aber wenig für dessen Umsetzung
	So Lala: Haben erste Ansätze zur Bezahlung von Existenzlöhnen, diese sind bisher aber nicht überzeugend
	Auf dem Weg: Erste konkrete Schritte hin zur Bezahlung eines Existenzlohnes, sollten aber noch mehr tun
	Gut: Arbeiten maßgeblich an der Bezahlung eines Existenzlohnes und zeigen, dass die Maßnahmen zu höheren Löhnen führen

Abbildung 6: Kategorien der Befragung zu Existenzlöhnen

(Harbour/Sharpels 2014; Clean Clothes Kampagne 2014a)

⁶² Aktuelle Löhne wurden hierbei nicht berücksichtigt, die Punkte und Kategorien spiegeln daher kein faktisches Lohnniveau wider, sondern sollen einen Indikator dafür darstellen, ob und wie weit Firmen sich für einen Wandel einsetzen. Die Angaben der Firmen und gesammelten Informationen wurden zudem nicht unabhängig verifiziert. Für genauere Informationen zur Methodik und für detailliertere Informationen zu den einzelnen Firmen (Profile) siehe Harbour/Sharpels 2014 und Clean Clothes Kampagne 2014a.

⁶³ Angemerkt sei, dass die folgenden Ergebnisse eine Momentaufnahme des Standes Ende 2013 darstellen. Der CCC scheint es sehr wichtig zu betonen, dass die Methodik der Erhebung nicht „perfekt“ sei, dass die Untersuchung keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt – und dass die Bewertung demnach nicht als Firmenempfehlung angesehen werden sollte (Harbour/Sharpels 2014; Clean Clothes Kampagne 2014a).

Adidas Group (Adidas, Reebok, TaylorMade, Rockport)	
Aldi North & Aldi South (Aldi, Hofer)	
Armani	X
ASDA (europ. Walmart: George, Faded Glory)	X
ASICS (Asics, Onitsuka, Tiger, Haglöfs)	
Benetton Group (United Colors of Benetton, Sisley, Undercolors of Benetton, Playlife)	X
Bestseller (Jack & Jones, Vero Moda, Only, Name It, Pieces, Selected, Outfitters Nation, Object Collectors Item, Vila Clothes, Junarose, Mamilicious)	
C&A (Yessica, Yessica Pure, Your Sixth Sense, Angelo Litrico, Westbury, Canda, Clockhouse, Baby Club, Palomino, Here & There, Rodeo Sport)	
Carrefour (Tex)	
Celio	X
Charles Vögele Trading AG	
Decathlon (Artengo, B'twin, Capelrian, Decathlon, Domyos, Equarea, Flx, Fouganza, Inesis, Kalenji, Kipsta, Nabaiji, Newfeel, Novadry, Oxelo, Quechua, Rockrider, Simond, Solognac, Stratermic, Tribord, Wed'ze)	
Desigual	X
Diesel (Diesel, Diesel Black Gold, 55DSL, Diesel Kid)	X
Esprit (Esprit, Esprit Casual, Esprit Collection, Esprit Sports, Edc)	
Gap Inc (Gap, Banana Republic, Old Navy, Piperlime, Athleta, Intermix)	
G-Star (G-Star Raw Denim)	
Gucci	
H&M Group (H&M, Cos, Monki, Weekday, Cheap Monday, & Other Stories)	
Hugo Boss	X
IC Companys (Peak Performance, Tiger of Sweden, By Malene Birger, Soaked in Luxury, InWear, Part Two, Saint Tropez, Designers Remix, Matinique)	
Inditex (Zara, Bershka, Stradivarius, Pull & Bear, Massimo Dutti, Oysho, Zara Home, Lefties, Uterque)	
KIK	X
Levi Strauss & Co. (Levi's, Dockers, Denizen, Signature by Levi Strauss & Co.)	X
Lidl	
LPP S.A. (Reserved, House, Sinsay, Mohito, Cropp, Promostars)w	X
Mango (Mango, H.E. by Mango, Mango Kids, Violeta)	
Marks & Spencer (M&S Collection, Limited Collection, Per Una, North Coast, Portfolio, Indigo Collection, Autograph, Classic, Blue Harbour, Collezione, Savile Row Inspired, Big & Tall)	
Mexx	X
New Balance (New Balance, Aravon, Warrior, Brine, PF Flyers, Dunham, Cobb Hill)	
New Look	
Next	
Nike (Nike, Nike Golf, Jordan, Hurley, Converse)	
Orsay	
Pentland Brands (Berghaus, Boxfresh, Brasher, Canterbury, Ellesse, Kangaroos, Mitre, Prostar, Red or Dead, Speedo. License holders for Lacoste Chaussures, Ted Baker footwear and Kickers in the UK and Ireland)	
Pimkie	
Primark (Primark, Atmosphere, Cedarwood State, B&W, Denim Co., Love to Lounge, Young Dimension, No Secret, Ocean Club, Secret Possessions)	
Promod	
Puma (Puma, Cobra Golf, Tretorn)	
Replay Jeans (Replay, Replay & Sons, Red Seal, We are replay, White Seal)	X
S.Oliver	X
Switcher (Switcher, Whale)	
Takko Fashion (Colours of the World, Flame, Crazy World, Maxi Blue, Chapter, Southern, Crash One, Dognose, Dopodopo)	
Tchibo (TCM Tchibo Certified Merchandise)	
Tesco (F&F)	
Tod's (Tod's, Hogan, Fay, Roger Vivier)	X
Versace	
VF Corporation (7 For All Mankind, Eastpak, JanSport, Vans, Wrangler, Lee, The North Face, Timberland, Ella Moss, Bulwark, Rustler, Majestic, Nautica, Eagle Creek, SmartWool, Riders By Lee, Reef, Kipling, Red Kap, Horace Small, Splendid, Lucy, Napapijiri)	
Vuitton (Louis Vuitton)	X
We Fashion (WE, Blue Ridge)	

Abbildung 7: Markenfirmen und Existenzlöhne in Kategorien, alphabetisch
(Harbour/Sharpels 2014; Clean Clothes Kampagne 2014a)

Keines der Unternehmen bezahlt den ArbeiterInnen einen Lohn zum Leben

Abbildung 7 listet die befragten Modefirmen in alphabetischer Reihenfolge auf. Dieser Abbildung sind außerdem die jeweiligen Kategorien (Farbschemen) zu entnehmen, welche sich aus der Gesamtpunktezahl der Untersuchung ergaben. Abbildung 8 zeigt die jeweils erreichte Gesamtpunktezahl der Modefirmen.

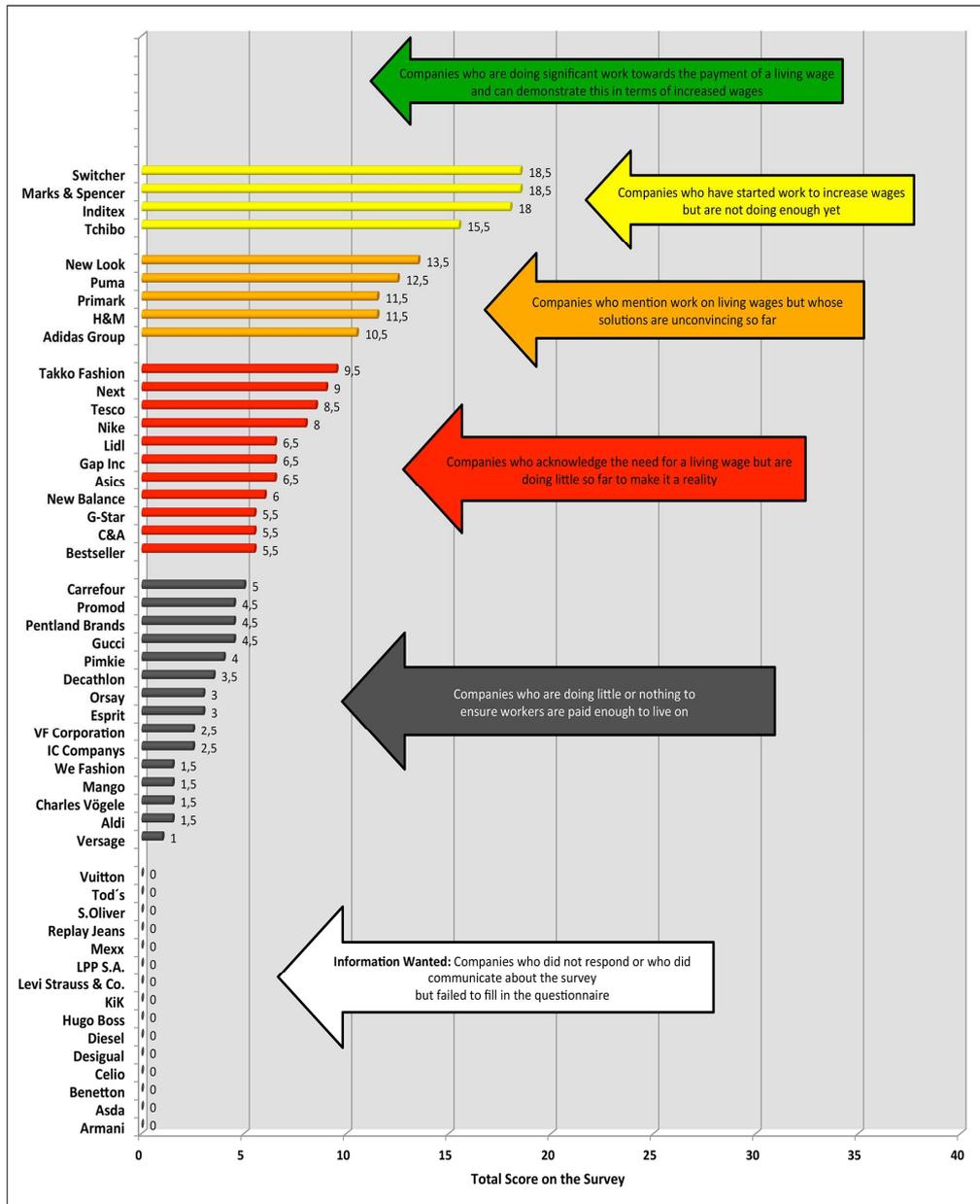


Abbildung 8: Markenfirmen und Existenzlöhne im Ranking

(Quelle: Harbour/Sharpels 2014; Clean Clothes Kampagne 2014a)

6. Zusammenfassung

Die sozialen Problemlagen und Ausbeutungsverhältnisse innerhalb der Bekleidungsindustrie wurden in dieser Arbeit bis in ihre historische Entwicklung zurückverfolgt. Es ist ein sehr früh globalisierter Sektor, den von Beginn an starke Machtasymmetrien, ungleiche Handelsbeziehungen, Konkurrenz der Standorte und prekäre Beschäftigungsverhältnisse kennzeichnen, die bis heute fortwirken. Die Strukturveränderungen der Weltökonomie im Zuge verstärkter Globalisierungsprozesse ab den 1980er Jahren und neoliberaler Handels- und Entwicklungspolitiken veränderten auch die Bekleidungsindustrie nachhaltig. Die großen transnationalen Markenunternehmen haben die Fertigung vollkommen ausgelagert, sie wurden zu *manufacturers without factories*, übernehmen lediglich die höherwertigen Tätigkeiten in den Wertschöpfungsketten. Insbesondere Niedrigkostenstandorte wurden verstärkt als neue Fertigungsstätten in die globalen Produktionsnetzwerke integriert. Der Wettbewerb um Aufträge ist heute größer denn je.

Der Wettbewerb ist heute größer denn je, die Beschäftigung bleibt prekär

Die Auslagerungsprozesse brachten vielen Ländern des globalen Südens starkes Wirtschaftswachstum und neue Beschäftigungsmöglichkeiten. Gleichzeitig konnten die Beschäftigungspraktiken der Modefirmen und EinkäuferInnen kein günstiges Umfeld für nachhaltige ökonomische Aufwertung und sozialen Fortschritt schaffen. Insbesondere auch die aktuellen Entwicklungen der Industrie (*Fast Fashion*) erschweren und verhindern soziale Aufwertungsprozesse. Das Empowerment und die Verhandlungsmacht der ArbeiterInnen werden zusätzlich von den repressiven politischen Verhältnissen in vielen Produktionsländern geschwächt. Vielen Ländern brachte der Ausbau der exportorientierten Bekleidungsindustrie starke sektorale Abhängigkeit und kaum weitere „Entwicklungsanstöße“. Wenngleich die Industrie kontinuierlich expandiert und hunderte Milliarden Euro Umsätze erzielt, bleibt die Beschäftigung persistent prekär und ist von großer Unsicherheit gekennzeichnet. Lediglich Bruchteile der Ladenpreise werden den ArbeiterInnen als Löhne ausbezahlt. Mindestlöhne werden oftmals nicht eingehalten und liegen gleichzeitig weit unter existenzsichernden Löhnen. Von schlechten Arbeitsbedingungen betroffen sind insbesondere die ArbeiterInnen am untersten Ende der Wertschöpfungskette, im informellen Sektor, in der Hausarbeit, Frauen und marginalisierte Bevölkerungsgruppen.

In manchen Ländern, den „Tigerstaaten“ und später den großen „Schwellenländern“, fungierte die Bekleidungsindustrie mitunter als *starter industry*, als Anstoß für weitere Industrialisierungsprozesse. Dies wurde oftmals als Argument für das neoliberale exportorientierte Entwicklungsmodell herangezogen. Dem entgegen steht der Umstand, dass ökonomische

und soziale Aufwertungen gerade nicht durch völlige Deregulierung und Liberalisierung herbeigeführt wurden, sondern Ergebnis staatlicher Interventionen und Protektionsmaßnahmen sowie sozialer Kämpfe sind. Durch die fortschreitende Handelsliberalisierung und deren Verrechtlichung sind viele politische Maßnahmen, die Aufwertungsprozesse unterstützen könnten, heute allerdings immer weniger möglich. Wenngleich das neoliberale Paradigma mittlerweile zwar an Einfluss zu verlieren scheint, ist es nach wie vor dominant.

Die Einhaltung sozialer Menschenrechte – nach wie vor umstritten

Die verbindliche Einhaltung sozialer Menschenrechte in den globalen Produktionsketten ist nach wie vor umstritten. Mit dem auf globaler Ebene entstandenen *governance deficit* ist die Rolle staatlichen Regierungshandelns neu aufgerollt. Es sind allerdings vor allem Soziale Bewegungen, welche die Konsolidierung sozialer und politischer Gegenmacht auf globaler Ebene vorleben.

7. Handlungsoptionen

Die Ursachen und Ursprünge für die nach wie vor schlechten Arbeitsbedingungen in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie wurden in der vorliegenden Arbeit auf mehreren Ebenen und Dimensionen ausgemacht. Von der makrogesellschaftlichen Ebene globaler ökonomischer und politischer Systeme, Strukturen und Entwicklungstendenzen bis hinunter zur mikrogesellschaftlichen Ebene des Handelns Einzelner. Sie umfassen außerdem die materielle Dimension (wie die ungleiche Verteilung von Macht, Kapital oder Akkumulationsmöglichkeiten) ebenso wie die ideologische Dimension (dominante Paradigmen politischer Ökonomie). Durch die verschiedenen Ebenen der Ursachen und Ursprünge sind auch (praktische) Handlungsoptionen und -strategien für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in den Produktionsketten der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie auf unterschiedlichen Ebenen verortet. Im Folgenden werden einige davon näher beschrieben. Die Darstellung der einzelnen Punkte folgt keiner Hierarchie, etwa nach Dringlichkeit, sie alle sind auf die eine oder andere Weise bedeutsam. Darüber hinaus erhebt die folgende Liste keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern soll als Denk- und Reflexionsanstoß gesellschaftlicher und politischer Handlungsoptionen verstanden werden.

Die Strukturveränderungen und Entwicklungen der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie, der Kontext ihrer globalen Fragmentierung, die Persistenz der Verletzung von Menschenrechten und Arbeitsnormen zeigen – bei aller Unterschiedlichkeit sozialer Auswirkungen – an, dass neue politische Strategien der Regulation unabdingbar sind. Hierbei scheint es wichtig anzumerken, dass der (vermeintlich) mögliche Rahmen politischen Handelns durch ideologische Dominanz oder Hegemonie bestimmter Paradigmen eng begrenzt wird. Nach wie vor forcieren aktuelle globalpolitische Entwicklungen vor allem die Prämisse der Deregulierung bzw. die Verrechtlichung handelspolitischer Liberalisierung, was viele staatliche Interventionsmöglichkeiten a priori unterminiert. Demnach muss bei der Analyse des praktisch und „tatsächlich“ Möglichen auch dem Widerstreit unterschiedlicher ökonomischer und gesellschaftspolitischer Paradigmen und Interessen Rechnung getragen werden, der auf globaler Ebene hoch aktuell ausgefochten wird.

7.1. Regierungen der Produktionsländer

Die Regierungen der Produktionsländer haben eine wichtige Rolle darin zu spielen, Wirtschaftswachstum nachhaltig zu gestalten und in sozialen Fortschritt zu übersetzen (ILO 2014). Private Initiativen sind unzureichend, der Staat ist in der Verantwortung, günstige Bedingungen für sozialen Fortschritt und ökonomische Aufwertung zu schaffen (Pickles/Godfrey 2013). Ökonomische Diversifizierungsstrategien und der Aufbau interner

Absatzmärkte (Interview 8: Plank), die Integration der wachsenden Industrien in die Gesamtökonomie sowie die Übernahme mehrerer Teile einer Wertschöpfungskette sind ebenso wichtig wie Regulierung und Kontrollen bei Arbeitsbedingungen, Löhnen und Sicherheit sowie das Bereitstellen von Gesundheitssystemen und Bildung (Pickles/ Godfrey 2013)⁶⁴. Soziale Mindeststandards müssen generell rechtlich verbindlich sein und kontrolliert werden (Interview 6: Broos). Die Unabhängigkeit der Kontrollinstanzen ist entscheidend (Interview 7: Kornherr). Die Forderungen von Gewerkschaften und sozialen Bewegungen im globalen Süden nach Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und dem Respekt vor Menschenrechten und Arbeitsrechten darf in diesem Zusammenhang nicht übersehen werden (Interview 3: Thorn).

7.2. Europäische Politik

Europäische Regierungen könnten auf mehreren Ebenen direkten Einfluss auf den sozialen Fortschritt in den Produktionsländern ausüben:

⇒ Die signifikante Kaufkraft der öffentlichen Institutionen und Organisationen sind ein möglicher Hebel, um die Beschaffungspraktiken der Bekleidungsunternehmen zu beeinflussen (Plank et al. 2014). Überall dort, wo sie als AbnehmerInnen von Bekleidung auftreten, sollten sie in besonderem Maße Druck für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen aufbauen (Interview 1: Kainz).

⇒ Der Marktzugang in die EU kann verstärkt an die Befolgung von Arbeitsschutzbestimmungen sowie an die Implementierung und Durchsetzung von Arbeitsrechten gekoppelt werden (Plank et al. 2014). Eine Option, um dies umzusetzen, ist die Sanktionierung von Importen jener Unternehmen, welche in ihren Zulieferketten schwere Arbeitsrechtsverletzungen aufweisen (Interview 4: Hörtner). Zollregelungen könnten als Druckmittel auf Regierungen von Produktionsländern fungieren, damit diese Arbeitsschutzbestimmungen umsetzen und exekutieren (Interview 3: Thorn).⁶⁵

⁶⁴ Die Stärkung der Kapazitäten regulativen Regierungshandelns auf einzelstaatlicher Ebene scheint in manchen großen aufkommenden Ökonomien – wie China, Indien oder Brasilien – anzuzeigen, dass wirtschaftliche Entwicklung nicht unbedingt auf Kosten der regulatorischen und sozialen Schutzfunktionen des Staates ablaufen muss. Dies ist eine Einsicht, die sich im Zuge des langsamen Rückgangs der neoliberalen Orthodoxie auch in anderen Ländern andeutet. Bei diesen Entwicklungen hängt viel davon ab, wie stark der soziale und politische Druck in einem Land selbst wird, wichtig sind außerdem die möglichen Hebel gegenüber globalen Marktbedingungen (Mayer/ Pickles 2010). Große Wirtschaftsmächte wie China haben hier bislang sicherlich bessere Möglichkeiten als kleinere und stärker abhängige Länder (Pickles/ Godfrey 2013).

⁶⁵ In Form von „GSP Plus“ verknüpft die EU bereits Einfuhrerleichterungen für bestimmte Länder an die Ratifizierung und Implementierung internationaler Konventionen im Bereich der Menschen- und Arbeitsrechte. Dies kann verstärkt als Hebel für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen im Bekleidungssektor angewandt werden. Allerdings gehen generelle Entwicklungen eher in eine andere Richtung, weitgehende Markt- und Handelsliberalisierungen bauen die Möglichkeiten für Regulierungen und damit für solche Anreize und Hebel ab: So können etwa Zölle und andere Handelsbarrieren nur dann bevorzugt verringert werden, wenn sie überhaupt existieren (*Preference Erosion*) (Interview 8: Plank).

⇒ Entsprechend den 2011 vom Menschenrechtsrat beschlossenen UN-Leitlinien für Wirtschaft und Menschenrechte sollten EU-Mitgliedsländer verstärkt transnationale Markenfirmen, die sich unter ihrer Autorität befinden, für die Einhaltung von Menschenrechten in ihren Lieferketten in die Pflicht nehmen (United Nations 2011; Interview 2: Wöhl). Dies kann etwa über menschenrechtliche Standards und Arbeitsnormen in den Sorgfaltspflichten und -prüfungen von Unternehmen geschehen (Interview 8: Plank). Einen progressiven Referenzrahmen bietet hier die Diskussion um *Extraterritorial Obligations* sowie die Maastrichter Prinzipien (FIAN 2012)⁶⁶.

7.3. Internationale Politik

⇒ Während bei Freihandelsabkommen Verbindlichkeiten relativ rasch zustande kommen, sind sie bei Abkommen zu Arbeitsschutz und Arbeitsbedingungen bislang schwer zu erreichen (Interview 5: Kemperle). Während internationales Handels- und Finanzrecht weltweit starken Einfluss auf nationale Politiken ausübt, verfügen soziale Menschenrechte und Arbeitsnormen kaum über Sanktionsmechanismen (Gibney/Skogly 2010). Im Kontext verstärkt globalisierter ökonomischer Zusammenhänge scheint es unabdingbar, dass auch auf internationaler und regionaler Ebene verbindliche soziale Standards entstehen und durchgesetzt werden (Interview 6: Broos).

⇒ Weitere dringliche Anliegen, die auf internationaler Ebene zu adressieren sind und mit den Arbeitsbedingungen in engem Zusammenhang stehen, sind die Entwicklungen der Ungleichheit und der Verteilung des Wohlstands im globalen Maßstab. Das Ziel der Anhebung und Annäherung ökonomischer Entwicklungs- bzw. Wohlstandsniveaus darf nicht aus den Augen verloren werden (OXFAM 2015; Interview 6: Broos).

7.4. Die Markenfirmen

Für große Markenunternehmen ist es ein wichtiger Schritt, ihre Geschäftstätigkeiten und Beschaffungspraktiken mit ihren menschenrechtlichen Verpflichtungen sowie mit ihren eigenen CSR-Initiativen in Einklang zu bringen. Ihre vertraglichen Beziehungen sollten stärker an gerechte Löhne und Arbeitsbedingungen geknüpft werden (Plank et al. 2014). Der Verhaltenskodex sollte den Existenzlohn beinhalten. Firmen sollten sich *Multistakeholder*-Initiativen anschließen, um unterschiedliche Standards zu harmonisieren, Transparenz in ihren Wertschöpfungsketten und unabhängige Arbeitsinspektionen forcieren sowie Gewerkschaften, NGO's und lokale regulative Institutionen einbinden (Harbour/Sharpels 2014). Die Sprunghaftigkeit der Bestellungen und hohe Flexibilitätsanforderungen an die Zulieferer

⁶⁶ <http://www.etoconsortium.org/en/about-us/eto-consortium/>, 20.02.2015.

sollten reduziert werden, um diesen mehr Planungssicherheit zu ermöglichen (Plank et al. 2014).

7.5. Zulieferfirmen

Durch die asymmetrischen Beziehungen zu den Markenunternehmen ergeben sich für Zulieferer verschiedenste Zwänge. Das Knüpfen von Beziehungen zu mehreren AuftraggeberInnen und Märkten (inklusive regionaler und lokaler Märkte) könnte dazu beitragen, diese Abhängigkeiten zu reduzieren. Die Beteiligung an sektoralen Verhaltenskodizes und *Multistakeholder*-Initiativen könnten ihre Verhandlungsmacht in der Produktionskette zusätzlich stärken (Plank et al. 2014).

7.6. KonsumentInnen

KonsumentInnen haben die Möglichkeit, im Rahmen von bewussten Kaufentscheidungen Einfluss auf Modefirmen zu nehmen. Es bedarf einer kritischen Haltung gegenüber der Bekleidungsindustrie und eines bewussten Konsumverhaltens. Für einen bewussten, verantwortungsvollen und nachhaltigen Konsum können Berichte, kritische Informationen zu Zertifikaten und Firmen-*Rankings* von Organisationen wie der *Clean Clothes Campaign* herangezogen werden (Interview 4: Hörtnner, Interview 7: Kornherr). Es darf an dieser Stelle nicht übersehen werden, dass eine kritische Haltung nicht nur gegenüber BilliganbieterInnen eingenommen werden sollte, sondern ebenso gegenüber teuren Markenprodukten, da diese mitunter in den gleichen Fabriken hergestellt werden (Interview 5: Kemperle).

7.7. Gewerkschaften und Soziale Bewegungen

Ein wesentlicher Befund der vorliegenden Arbeit liegt in der Bedeutung lokaler Gegenmacht für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in den globalen Produktionsketten der Bekleidungs- und Textilindustrie. In Zeiten verstärkter globaler ökonomischer Zusammenhänge spielen hierbei internationale Solidarität, grenzüberschreitende Kooperation und Organisation eine bedeutende Rolle (Interview 5: Kemperle). Internationale Gewerkschaften und zivilgesellschaftliche Organisationen sollten ihre Anstrengungen aufrechterhalten, die Verhandlungsmacht lokaler Bewegungen zu unterstützen und sich mit ihnen zu vernetzen. Auch weiterhin muss der Druck für bessere Arbeitsbedingungen in den globalen Produktionsnetzwerken aufrechterhalten bleiben und forciert werden. Gewerkschaften sollten sich weiter an die globalen Produktionsbedingungen anpassen, ihre regionalen und internationalen Kooperationen verstärken und sich allen Typen von ArbeiterInnen weiter annähern, insbesondere informell Beschäftigten (Plank et al. 2014). Für die Stärkung der internationalen Kooperation von Gewerkschaften sind insbesondere mehr Ressourcen notwendig, mehr Trainings für Mit-

glieder und AktivistInnen sowie der Abbau bürokratischer und hierarchischer Hürden (Interview 6: Broos). Anzustreben ist zusätzlich die Aufwertung und Intensivierung grenzüberschreitender Aktionen (Interview 4: Hörtner).



EXPERT/INNENINTERVIEWS

Interview I

MMag. Martin KAINZ: Soziologe, Anthropologe, FairPlay-VIDC (*Vienna Institute for International Dialogue and Cooperation*). Interview am 06.10.2014.

Interview II

Dr.ⁱⁿ Stefanie WÖHL: Politikwissenschaftlerin, Leiterin Stadt Wien Kompetenzteam "European and International Studies" an der Fachhochschule des BFI Wien. Im SoSe 2015 Gastprofessorin an der Universität Kassel (Institut für Politikwissenschaft und International Center for Decent Work). Expertin für europäische und internationale politische Ökonomie, Geschlechterpolitik im europäischen Integrationsprozess. Nächste Publikation (mit Ian Bruff): *Constitutionalizing Austerity, Disciplining the Household – Masculine Norms of Competitiveness and the Crisis of Social Reproduction in the Eurozone*. In: Jacqui True & Aida Hozic (eds.) 2016: *Scandalous Economics*. Oxford: Oxford University Press. Interview am 07.10.2014.

Interview III

Ath THORN: Präsident der kambodschanischen Gewerkschaft CCAWDU (*Coalition of Cambodian Apparel Workers Democratic Union*). Interview am 16.10.2014.

Interview IV

Werner HÖRTNER: Journalist, Aktivist, Mitbegründer der Clean Clothes Campaign in Österreich (*Clean Clothes Kampagne*), langjähriger Redakteur und Herausgeber des Südwind-Magazins. Interview am 20.10.2014.

Interview V

Monika KEMPERLE: Gewerkschafterin, Politikerin, Stellvertretende Generalsekretärin von *IndustriALL-Global Union*, Expertin für Arbeitsbedingungen und politische Arbeit im Bereich des globalen Textil- und Bekleidungssektors, sowie im Bereich Gleichberechtigung und Gender. Interview am 05.11.2014.

Interview VI

Mag.^a Cornelia BROOS: Gewerkschafterin, Politikwissenschaftlerin, vormals Regionalsekretärin bei *UNI Global Union (UNI Europa)*. Interview am 18.12.2014.

Interview VII

MMag.^a Nicole KORNHERR: Studium der Internationalen Entwicklung, Politikwissenschaft, Aktivistin, Praktikantin bei der Clean Clothes Kampagne in Österreich 2007, seither ehrenamtliche Mitarbeiterin der CCC, Mitbegründerin der Plattform „Die Sicherheitsnadel – *your guide for sustainable fashion in Vienna*“. Interview am 22.01.2015.

Interview VIII

Dr. Leonhard PLANK: Senior Researcher at the Department of Spatial Planning of the Vienna University of Technology, holds a doctorate in Business Administration of the University of Graz. His research and work focuses on economic and regional development, global value chains and production networks (in particular in the electronics and apparel sectors) as well as on the role of TNCs in the global economy. Prior, he was DOC-team fellow of the Austrian Academy of Sciences. Interview am 29.01.2015.

QUELLENVERZEICHNIS

AMNESTY INTERNATIONAL, 2014: *Injustice incorporated. Corporate abuses and the human right to remedy*. London: Peter Benenson House.

http://www.etoconsortium.org/nc/en/library/documents/?tx_drblob_pi1%5BdownloadUId%5D=100, 13.02.2015.

ARNOLD, Dennis, 2013: *Workers' agency and re-working power relations in Cambodia's garment industry*. Working Paper 24. In: Capturing the Gains – economic and social upgrading in global production networks. Maastricht: Maastricht University.

<http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2013-24.pdf>, 24.01.2015.

BAIR, Jennifer; GEREFFI, Gary, 2003: *Upgrading, uneven development, and jobs in the North American apparel industry*. In: Global Networks 3 (2), 143-169.

BARRIENTOS, Stephanie; GEREFFI, Gary; ROSSI, Arianna, 2010: *Economic and social upgrading in global production networks. Developing a framework for analysis*. Working Paper 3. In: Capturing the Gains – economic and social upgrading in global production networks. Manchester: University of Manchester.

http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp_201003.htm, 23.01.2015.

BHASKARAN, Resmi; NATHAN, Dev; PHILLIPS, Nicola; UPENDRANADH, C., 2013: *Vulnerable workers and labour standards (non-)compliance in global production networks: home-based child labour in Delhi's garment sector*. Capturing the gains working paper, 16. Manchester: University of Manchester.

http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp_201316.htm, 04.02.2015.

BECK, Ulrich, 1999: *Schöne neue Arbeitswelt. Vision: Weltbürgergesellschaft*. Frankfurt/Main: Campus Verlag.

BECK, Ulrich, 2009: *Macht und Gegenmacht im globalen Zeitalter. Neue weltpolitische Ökonomie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Taschenbuch Verlag.

BERNHARDT, Thomas; MILBERG, William, 2012: *International trade and the relation between economic and social upgrading*. Summit Briefing. In: Capturing the Gains – economic and

social upgrading in global production networks.

<http://www.capturingthegains.org/pdf/CTG-Trades.pdf>, 24.01.2015.

BROWN, Drusilla; DEHEJIA, Rajeev; ROBERTSON, Raymond, 2012: *Retrogression in working conditions: Evidence from Better Factories Cambodia*. Better Work Discussion Paper Series: No. 6. Geneva: International Labour Office. <http://betterwork.com/global/wp-content/uploads/Discussion-Paper-Series-No-6-Retrogression-in-Working-Conditions-Evidence-from-BFC.pdf>, 24.01.2015.

DÖRRE, Klaus; RÖTTGER, Bernd, 2006: *Im Schatten der Globalisierung. Strukturpolitik, Netzwerke und Gewerkschaften in altindustriellen Regionen*. Erste Auflage. Wiesbaden: VS, Verlag für Sozialwissenschaften.

EURATEX (THE EUROPEAN APPAREL AND TEXTILE CONFEDERATION), 2014: Annual report 2013. EURATEX, Brussels. <http://euratex.eu/library/statistics/key-data/>, 14.03.2015.

FIAN 2012: *Die Maastrichter Prinzipien zu den extraterritorialen Staatenpflichten im Bereich der wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Rechte*. Köln: FIAN Deutschland. http://www.etoconsortium.org/nc/en/library/maastricht-principles/?tx_drblob_pi1%5BdownloadUid%5D=62, 13.02.2015.

FISCHER, Karin; REINER, Christian; STARITZ, Cornelia (Hg.), 2010: *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*. Wien: Promedia Verlag & Südwind (Journal für Entwicklungspolitik).

FLANAGAN, Mike 2014: *The Flanarant: Can you choose your productivity philosophy?* In: Just-Style, 17. Februar 2014, http://www.just-style.com/comment/can-you-choose-your-productivity-philosophy_id120682.aspx, 15.12.2014.

FLECKER, Jörg, 2010: *Bewegliche Ziele. Aufstieg in globalen Wertschöpfungsketten und die Qualität der Arbeit*. In: Fischer, Karin; Reiner, Christian; Staritz, Cornelia (Hg.), *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*. Wien: Promedia Verlag & Südwind, 43–57.

FRITZSCHE, Karl Peter, 2004: *Menschenrechte. Eine Einführung mit Dokumenten*. Paderborn: Verlag Schöningh.

GIBNEY, Mark; SKOGLY, Sigrun (Hg.), 2010: *Universal Human Rights and Extraterritorial Obligations*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

HABERMAS, Jürgen, 2011: *Zur Verfassung Europas. Ein Essay*. Erste Auflage. Berlin: Suhrkamp Verlag.

HARBOUR, Emma; SHARPELS, Carinya (Hg.), 2014: *Tailored Wages. Are the big brands paying the people who make our clothes enough to live on?* Clean Clothes Campaign.

<http://www.cleanclothes.org/livingwage/tailoredwages/tailored-wage-report-pdf>, 14.02.2015.

HÖRTNER, Werner (Hg.), 1999: *Kleidung aus der Weltfabrik. Die Auswirkungen der Globalisierung auf die internationalen Arbeitsbedingungen*. Clean Clothes, Kampagne für faire Arbeitsbedingungen weltweit. Wien: Südwind-Verlag.

ILO (INTERNATIONAL LABOUR ORGANISATION), 2014: *Wages and working hours in the textiles, clothing, leather and footwear industries*. Issues paper for discussion at the Global Dialogue Forum on Wages and Working Hours in the Textiles, Clothing, Leather and Footwear Industries (Geneva, 23–25 September 2014). Geneva: International Labour Office.

ILO (INTERNATIONAL LABOUR ORGANISATION), 2013: *Beschäftigung, Wachstum und soziale Gerechtigkeit*. Bericht des Generaldirektors, 9. Europäische Regionaltagung, Oslo, April 2013. Internationale Arbeitsorganisation.

ILO (INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION), 2008: *Erklärung der IAO über soziale Gerechtigkeit für eine faire Globalisierung*. Angenommen von der Internationalen Arbeitskonferenz auf ihrer siebenundneunzigsten Tagung, Genf, 10. Juni 2008.

ILO (INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION), 2003: *Verfassung der Internationalen Arbeitsorganisation und Geschäftsordnung der Internationalen Arbeitskonferenz*. Genf: Internationales Arbeitsamt, August 2003.

KOLLMANN, Karl; KAUTSCH, Irene, 2011: *Kaufsucht in Österreich – 2011. Kurzbericht zur achten österreichischen Kaufsuchtgefährdungsstudie 2011*. Wien: Arbeiterkammer Wien.

http://media.arbeiterkammer.at/PDF/Studie_Kaufsucht.pdf, 23.01.2015.

KOMLOSY, Andrea, 2010: *Weltmarkttextilien. Globale Güterketten im historischen Wandel*. In: Fischer, Karin; Reiner, Christian; Staritz, Cornelia (Hg.), *Globale Güterketten*. Weltweite Ar-

beitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia Verlag & Südwind (Journal für Entwicklungspolitik), 76–97.

KORNHERR, Nicole, 2010: *Theoretische Erfassung sozialer Bewegungen im Bekleidungssektor. Eine transdisziplinäre Akteursanalyse sozialer Kräfteverhältnisse am Fallbeispiel der Clean Clothes Kampagne (Österreich)*. Diplomarbeit. Wien: Universität Wien.

LEARY, Virginia A., 2010: *Labour Standards and Extraterritoriality: Cambodian Textile Exports and the International Labour Organization*. In: Gibney, Mark; Skogly, Sigrun (Hg.), *Universal Human Rights and Extraterritorial Obligations*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

MALIK, Nazia, 2010: *Perspective of occupational health and safety in textile industry*. PhD Thesis. Faisalabad, Pakistan: University of Agriculture.
<http://eprints.hec.gov.pk/6901/1/614S.htm>, 21.01.2015.

MAYER, Frederick; PICKLES, John, 2010: *Re-embedding governance: global apparel value chains and decent work*. Working Paper 2010/01. In: *Capturing the Gains – economic and social upgrading in global production networks*. Durham: Duke University.
<http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-01.pdf>, 23.01.2015.

OBERNDORFER, Lukas, 2010: *Post-neoliberale Integrationsweise der EU. Perspektivenwechsel an der Schnittstelle Politik / Ökonomie / Recht*. In: Blaha, Barbara; Weidenholzer, Josef (Hg.), *Freiheit. Beiträge für eine demokratische Gesellschaft*. 1. Auflage, Wien: Wilhelm Braumüller, 105–122.

OFFE, Claus (Hg.), 2003: *Demokratisierung der Demokratie. Diagnosen und Reformvorschläge*. Frankfurt am Main: Campus Verlag GmbH.

OXFAM 2015: *Wealth: Having it all and wanting more*. Oxfam Issue briefing, January 2015. Oxford: Oxfam International. <http://www.oxfam.de/sites/www.oxfam.de/files/ib-wealth-having-all-wanting-more-190115-embargo-en.pdf>, 22.02.2015.

PICKLES, John; GODFREY, Shane, 2013: *Economic and social upgrading in global apparel production networks*. Summit briefing note 6.2. In: *Capturing the Gains – economic and social upgrading in global production networks*.
http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg_briefing_note_6.2.pdf, 24.01.2015.

PLANK, Leonhard; ROSSI, Arianna; STARITZ, Cornelia, 2014: *What Does 'Fast Fashion' Mean for Workers? Apparel Production in Morocco and Romania*. In: Rossi, Arianna; Luinstra, Amy; Pickles, John (Hg.), *Towards Better Work. Understanding Labour in Apparel Global Value Chains*. Palgrave Macmillan, International Labour Organization.

POFERL, Angelika, 2010: *Jenseits der Solidarität? Globale Probleme und die kosmopolitische Konstitution von Sozialität*. In: Beck, Ulrich; Pofel, Angelika (Hg.), *Große Armut, großer Reichtum. Zur Transnationalisierung sozialer Ungleichheit*. Erste Auflage. Berlin: Suhrkamp Verlag, 134–167.

RANI, Uma; BELSER, Patrick; OELZ, Martin; Ranjbar, Setareh, 2013: *Cumplimiento y cobertura del salario mínimo en países en desarrollo*. En: *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 132 (2013), núm. 3–4. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo, 425–256.

ROSSI, Arianna; LUINSTRA, Amy; PICKLES, John (Hg.), 2014: *Towards Better Work. Understanding Labour in Apparel Global Value Chains*. Palgrave Macmillan, International Labour Organization.

SKLAIR, Leslie, 2010: *Die transnationale Klasse des Kapitals*. In: Beck, Ulrich; Pofel, Angelika (Hg.), *Große Armut, großer Reichtum. Zur Transnationalisierung sozialer Ungleichheit*. Erste Auflage. Berlin: Suhrkamp Verlag, 263–301.

SPANGER, Hans-Joachim; WOLFF, Jonas, 2003: *Armutszureduzierung durch Demokratisierung? PRSP: Chance und Widersprüche einer neuen entwicklungspolitischen Strategie*. Frankfurt am Main: Hessische Stiftung für Friedens- und Konfliktforschung (HSFK).

SPROLL, Martina, 2010: *High Tech für Niedriglohn. Neotayloristische Produktionsregimes in der IT-Industrie in Brasilien und Mexiko*. 1. Auflage, Münster: Westfälisches Dampfboot.

SÜDWIND ENTWICKLUNGSPOLITIK, 2013: *Menschenrechte und Wirtschaft*. Südwind Positionspapier Nr. 3. Wien: Verein Südwind Entwicklungspolitik.
<http://doku.cac.at/mrwirtschaftpositionspapiernov2013.pdf>, 13.02.2015.

TILLY, Chris; AGARWALA, Rina; MOSOETSA, Sarah; NGAI, Pun; SALAS, Carlos; SHEIKH, Hina, 2013: *Final Report: Informal Worker Organizing as a Strategy for Improving Subcontracted Work in the Textile and Apparel Industries of Brazil, South Africa, India and China*. Los Angeles: Institute for Research on Labor and Employment – University of California.

<http://www.irle.ucla.edu/publications/documents/Informalworkerorganizingintextilesandgarments-UCLARreport-9-2013.pdf>, 17.02.2015.

UNITED NATIONS, 2011: *Guiding Principles on Business and Human Rights*. Implementing the United Nations "Protect, Respect and Remedy" Framework. New York: United Nations.
http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf, 13.02.2015.

UNITED NATIONS, 1948: *Allgemeine Erklärung der Menschenrechte*. Resolution der Generalversammlung, 217 A (III). <http://www.un.org/depts/german/menschenrechte/aemr.pdf>, 22.02.2015.

VAUGHAN-WHITEHEAD, Daniel, 2011: How 'fair' are wage practices along the supply chain? Global assessment in 2010-11. Paper prepared for the Better Work conference, 26-28 October 2011, Washington DC. <http://betterwork.com/global/wp-content/uploads/Session-3-How-%E2%80%98fair%E2%80%99-are-wage-practices-along-the-supply-chain.pdf>, 17.02.2015.

WALLERSTEIN, Immanuel, 2006: *World-systems analysis. An introduction*. 4th printing. Durham, NC: Duke University Press.

WINTER, Max, 1899: *Skizzen aus dem mährisch-schlesischen Weberland*. In: Sonntagsbeilage zur Arbeiterzeitung vom 5. 3. 1899, Teil 3, Ein Besuch in der Friedländer Flachsspinnerei. http://www.max-winter.org/htm/1899_02.htm, (29.11.2014).

WOLF, Günter, 2013: Branchenbericht Einzelhandel. Wien: UniCredit Bank Austria AG. <http://www.bankaustria.at/files/Einzelhandel.pdf>, 14.03.2015.

WTO (WORLD TRADE ORGANIZATION), 2014: *International Trade Statistics 2014*. http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its2014_e.pdf, 19.02.2015.

ZIEGLER, Jean, 2005: *Das Imperium der Schande. Der Kampf gegen Armut und Unterdrückung*. 4. Auflage. München: C. Bertelsmann Verlag.

Medienbeiträge

BBC NEWS, 25.06.2014: *Primark investigates claim of 'cry for help' note in trousers.*

<http://www.bbc.com/news/uk-northern-ireland-28018137>, 19.02.2015.

CLEAN CLOTHES KAMPAGNE, 2014a: Firmen Check 2014. <http://www.cleanclothes.at/de/left-menu/2014/?preview>, 13.03.2015.

CLEAN CLOTHES KAMPAGNE, 2014b: *Kambodschanische NäherInnen fordern 177\$.*

<http://www.cleanclothes.at/de/news/kambodschanische-naherinnen-fordern-177-usd/>, 19.02.2015.

CLEAN CLOTHES KAMPAGNE, 10.09.2014: *Warten auf Kik.*

<http://www.cleanclothes.at/de/news/zwei-jahre-nach-dem-brand-der-textilfabrik-warten-die-opfer-immer-noch-auf-die-ihnen-zustehenden-ent/>, 19.02.2015.

DER SPIEGEL, 6/2015: *Hip und ex.* Von: Nezik, Ann-Kathrin und Schießl Michaela.

DERSTANDARD, 01.01.2014: Polizei in Kambodscha schießt auf streikende Textilarbeiter.

<http://derstandard.at/1388649926428/Militaerpolizisten-in-Kambodscha-schossen-Demonstranten-an>, 22.02.2015.

GUDISCH, Rebecca; HARMS, Gönke; MAUS, Andreas, (Dokumentarfilm) 2014: *Edelmarken zum Hungerlohn.* Deutschland: WDR-Fernsehen.

http://www1.wdr.de/fernsehen/dokumentation_reportage/die-story/sendungen/edelmarken-zum-hungerlohn100.html, 28.01.2014.

FORBES, 03.03.2014: *Inside The 2014 Forbes Billionaires List: Facts And Figures.*

<http://www.forbes.com/sites/luisakroll/2014/03/03/inside-the-2014-forbes-billionaires-list-facts-and-figures/>, 09.02.2015.

SPIEGEL ONLINE, 26.06.2014: *Billigmodekette Primark: Arbeiter nähren Hilferufe in Kleidung ein.*

<http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/primark-kunden-finden-eingenaechte-hilferufe-von-arbeitern-a-977557.html>, 19.02.2015.

SPIEGEL ONLINE, 11.04.2014: *Fabrik-Katastrophe in Bangladesch: Modefirmen lassen Opfer im Stich*. Von Nicolai Kwasniewski. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/bangladesch-mode-discounter-zahlen-kein-geld-an-einsturz-opfer-a-963973.html>, 19.02.2015.

SPIEGEL ONLINE, 17.05.2013: *Sichere Textilfabriken: Metro verweigert sich Bangladesch-Abkommen*. Von Florian Diekmann. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/warum-deutsche-textilkonzerne-nicht-dem-bangladesch-abkommen-beitreten-a-900539.html>, 19.02.2015.

SPIEGEL ONLINE, 12.05.2013: *Feuer in Textilfabrik: Grüner beschwert sich bei OECD über Kik und C&A*. Von Nils Klawitter. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/bangladesch-gruenen-beschwert-sich-bei-oecd-ueber-kik-und-c-a-a-899329.html>, 19.02.2015.

SPIEGEL ONLINE, 25.04.2013: *Gebäudeeinsturz in Bangladesch: Begraben in der Schutthölle*. Von Hasnain Kazim. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/bangladesch-wie-es-trotz-warnzeichen-zum-fabrikeinsturz-kam-a-896399.html>, 19.02.2015.

SPIEGEL ONLINE, 25.11.2012: *Bangladesch: Mehr als 100 Menschen sterben bei Brand in Textilfabrik*. <http://www.spiegel.de/panorama/bangladesch-mehr-als-100-tote-bei-feuer-in-textilfabrik-a-869160.html>, 19.02.2015.

SPIEGEL ONLINE, 12.09.2012: *Brandkatastrophen in Pakistan: Eingeschlossen hinter Gitterfenstern*. Von Hasnain Kazim. <http://www.spiegel.de/panorama/braende-in-pakistan-mehr-als-300-menschen-sterben-in-textilfabriken-a-855412.html>, 19.02.2015.

SÜDWIND-MAGAZIN, 12/2012: *Aufbruchszeit für eine neue an den Menschenrechten orientierte Weltordnung*. Interview mit Manfred Nowak, geführt von Werner Hörtner. <http://www.suedwind-magazin.at/start.asp?ID=251481&rubrik=31&ausg=201212>, 07.02.2015.

SÜDWIND-MAGAZIN, 09/2011: *Die Sicherheitsnadel*. Von: Werner Hörtner. <http://www.suedwind-magazin.at/start.asp?ID=246617&rubrik=4&ausg=201111>, 11.02.2015.

THE PHNOM PENH POST, 19.01.2015: *Faintings up: Union report*. Von: Sean Teehan & Mom Kunthea. <http://www.phnompenhpost.com/national/faintings-union-report>, 26.01.2015.

WKO (Wirtschaftskammer Österreich), 06.11.2013: Die Top-5-Liste der Modeunternehmen.
<https://www.wko.at/Content.Node/branchen/k/Handel-mit-Mode-und-Freizeitartikeln/Top5Modeunternehmen.html>, 14.03.2015.
ZEIT ONLINE, 22.04.2014: *Die Schande von Rana Plaza*. Von Philip Faigle und Marcel Pauly.
<http://www.zeit.de/wirtschaft/2014-04/rana-plaza-jahrestag-hilfsfonds>, 19.02.2015.

Internetressourcen

Clean Clothes Campaign: <http://www.cleanclothes.org>, 23.02.2015.

Clean Clothes Kampagne: <http://www.cleanclothes.at/>, 13.03.2015.

Die Sicherheitsnadel (<http://www.die-sicherheitsnadel.at/>), 21.02.2015.

ETO Consortium (Extraterritorial Obligations): <http://www.etoconsortium.org/>, 23.02.2015.

Fair Wear Foundation: <http://www.fairwear.org>, 23.03.2015.

IndustriALL Global Union: <http://www.industriall-union.org/>, 21.02.2015.

Institut für Menschenrechte: <http://www.institut-fuer-menschenrechte.de>, 23.05.2015.

International Labour Organization (ILO): www.ilo.org, 23.02.2015.

Rana Plaza Arrangement: <http://www.ranaplaza-arrangement.org/>, 23.02.2015.

UNI Global Union: <http://www.uniglobalunion.org/de>, 23.02.2015.

Workers Rights Consortium: <http://www.workersrights.org/>, 22.02.2015.

World Trade Organization (WTO): <http://www.wto.org>

Die "Österreichische Gesellschaft für Politikberatung und Politikentwicklung" (ÖGPP) ist ein gemeinnütziger Verein, der 2001 gegründet wurde zur Förderung der Allgemeinheit auf geistigem und politischem Gebiet und sich mit grundsätzlichen Fragen der Politikberatung und Politikentwicklung sowie der Trend- und Zukunftsforschung befasst.

Die ÖGPP veröffentlicht ihre Arbeiten kostenlos auf ihrer Internet-Homepage www.politikberatung.or.at.

Die ÖGPP dankt allen Förderern ihrer Arbeit.

Der Autor der Studie:

Mag. Nepomuk Hurch

Sozialwissenschaftler, Soziologe

derzeit wissenschaftlicher Mitarbeiter im Verein OS'T

Kontakt: nepomuk.hurch@gmail.com