



universität
wien

MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

Die Näherinnen Bangladeschs - Opfer der internationalen
Arbeitsteilung?

verfasst von / submitted by

Julia Staritz, BA

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of

Master of Arts (MA)

Wien 2018 / Vienna 2018

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

A 066 824

Studienrichtung lt. Studienblatt / degree programme
as it appears on the student record sheet:

Masterstudium Politikwissenschaft /
Political Science UG2002

Betreut von / Supervisor:

Doz. tit. Univ.-Prof. Dr. Otmar Höll

Für Papi, Mami und Maxi.
Liebsten Dank für eure Geduld!

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	7-10
1.1.	Erkenntnisinteresse und Zielsetzung	10-11
1.2.	Methode und konzeptioneller Zugang	11-12
1.3.	Aufbau der Arbeit	13-15
2.	Theoretische und konzeptionelle Überlegungen	
2.1.	Definition und historische Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung	
2.1.1.	Historischer Hintergrund zur internationalen Arbeitsteilung	16-18
2.1.2.	Klassische internationale Arbeitsteilung	19
2.1.3.	Neue internationale Arbeitsteilung	19-22
2.2.	Globalisierung	
2.2.1.	Definition von Globalisierung	23-24
2.2.2.	Ursachen von Globalisierung	24-26
2.2.3.	Folgen von Globalisierung	26-30
2.3.	Von globalen Güterketten zu globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken	30-32
2.3.1.	Ansatz der globalen Güterketten	32-36
2.3.2.	Von globalen Güterketten zu globalen Wertschöpfungsketten	37-40
2.3.3.	Von globalen Wertschöpfungsketten zu globalen Produktionsnetzwerken	40-41
2.3.4.	Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in GCC, GVC und GPN sowie das Konzept des social Upgradings	41-44
3.	Die globale Bekleidungsindustrie	45
3.1.	Historische Entwicklung der Bekleidungsindustrie	45-48
3.2.	Globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke in der Bekleidungsindustrie	48-52
3.3.	Arbeitsbedingungen und -verhältnisse in der globalen Bekleidungsindustrie	53-54

3.4.	Hypothesen und Fragestellung	55
4.	Empirie	
4.1.	Die Bekleidungsindustrie Bangladeschs - ein Überblick	56-59
4.2.	Die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs	59-71
4.2.1.	Social Upgrading in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs	71-75
4.2.2.	CSR/Verhaltenskodizes, Accord und Alliance - Herausforderung, Auswirkungen und Chancen	75-82
5.	Conclusio	83-85
6.	Anhang	
	Quellenverzeichnis	87-94
	Internetquellen	95-98
	Abbildungsverzeichnis	99
	Abstract	100-102
	Eigenständigkeitserklärung	103

Abkürzungsverzeichnis

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
CMT	Cut-Make-Trim
CC	Commodity Chain
CSR	Corporate Social Responsibility
EU	Europäische Union
GATT	General Agreement on Trade and Tariffs
GCC	Global Commodity Chain
GVC	Global Value Chain
GPN	Global Production Network
ILO	International Labour Organization
IWF	Internationaler Währungsfond
MFA	Multi-Fibre Arrangement
NGO	Non governmental Organization
WTO	World Trade Organization

1. Einführung

„Nur Verschwendung bringt Prestige“ (s. Banz 2015, S.10) - dieses Zitat, stammend von dem Marxisten Eduard Fuchs, bringt das Ziel der heutigen globalen Textil- und Bekleidungsindustrie nahezu auf den Punkt. Es ist zwar bestimmt nicht nur Prestige, das als Ziel jener Industrie angestrebt wird, jedoch fördert das verschwenderische Verhalten der Gesellschaft die Absicht der Bekleidungskonzerne: Umsatzwachstum und Gewinnmaximierung. Je schneller sich modische Trends durch den Einfluss der Textilriesen entwickeln und wieder verändern, umso mehr wird konsumiert und „unmodische“ Ware weggeworfen. War die Funktion der Bekleidung jahrhundertlang im Vordergrund gestanden (vgl. Münzer 2011), veränderte die Massenproduktion von Kleidung und das Entstehen von Modehäusern und Einzelhändlern als die zentralen Lead Firmen dies, was wiederum durch die Globalisierung verstärkt wurde. Sinnbildlich dafür steht der Begriff „Fast Fashion“, also die Beschleunigung der Modezyklen und dadurch auch der Produktion und des Handels. Er steht darüber hinaus für den weltweit hohen Verschleiß sowie Verschwendung von Kleidung (vgl. Banz 2015, S. 4). Inzwischen ist es möglich, dass es vom Entwurf eines Kleidungsstückes bis hin zur Auslieferung nur zwei Wochen benötigt (vgl. Schulze 2015, S. 4-5). Auch hat sich die Anzahl der Kollektionen pro Jahr veracht- teilweise sogar verzehnfacht. War es bis in die neunziger Jahre noch allgemein üblich, eine Winter- und eine Sommerkollektion zu produzieren, locken die großen Retailer¹ heutzutage potentielle KundInnen mit bis zu 16 Kollektionen pro Jahr in ihre Geschäfte. Manche Modehäuser und Einzelhändler haben gar keine Kollektionen mehr, sondern bringen durchgehend neue und zum Teil immer billigere Produkte auf den Markt.

Auslöser dieser gravierenden Veränderungen ist zum einen der gewachsene Anspruch der KundInnen die neuesten Modetrends preisgünstig und unmittelbar im eigenen Schrank

¹ Einzelhändler

hängen zu haben. Zum anderen bedienen sich die Lead Firmen² als dominante Akteure in der Bekleidungsindustrie dieses Verlangens, lösen es aus oder verstärken es, indem sie im rasanten Tempo neue Trends entwickeln und diese gewinnbringend vermarkten. Dies geschieht, indem in meist westlichen Ländern designt und vertrieben, jedoch in Schwellen- und Entwicklungsländern³ wie Indonesien, Bangladesch oder Sri Lanka die Ware massenhaft, schnell und billig produziert wird. Bis vor Kurzem waren Fast-Fashion-Zulieferer vor allem in regionalen Niedriglohn-Produktionsstandorten zu finden, wie zum Beispiel Zentral- und Osteuropa oder Nordafrika für die Märkte in der Europäischen Union; jedoch haben sich Lieferzeiten auch in globalen Niedriglohn-Zulieferländern⁴ in Asien verkürzt sowie

² In der Bekleidungswertschöpfungskette unterscheidet man zwischen drei Typen von Lead-Firmen: Markenhersteller (Brand Manufacturers), Markenvermarkter (Brand Marketers) und Einzelhändler (Retailer). Markenhersteller (wie Fruit of the Loom oder Levi's), besitzen eigene Textilfabriken oder koordinieren die Beschaffung von Textilien und steuern die Markenaktivitäten in der Kette. Die Kategorie der Markenhersteller ist in den letzten zwei Jahrzehnten rückläufig, da die Hersteller begonnen haben, produktionsbezogene Aktivitäten auszulagern, um sich auf höherwertige Segmente in der Kette wie Einzelhandel und Marketing zu spezialisieren. Markenvermarkter kontrollieren die Branding- und Marketingfunktionen, besitzen aber keine eigenen Produktionsstätten. Markenvermarkter sind entweder ehemalige Markenhersteller, die aus der Produktion ausschieden, oder Firmen, die sich als Bekleidungsdesigner etablieren und Marken entwickelten, die in Kaufhäusern und später im eigenen Einzelhandel verkauft wurden (z. B. Nike, Reebok, Liz Claiborne und Ralph Lauren). Einzelhändler sind mit dem Branding und Marketing von Produktlinien befasst, die nur für ihre Einzelhandelsstandorte entwickelt und verkauft werden. Discount- und Kaufhaus-Einzelhändler (wie Wal-Mart, Target, JC Penney, Marks & Spencer und Tesco) sind von Fachgeschäften (wie Gap, Limited, H&M, Mango und New Look) getrennt, da letztere nur Bekleidung verkaufen. Ähnlich wie bei den Markenvermarkter besitzen die Einzelhändler keine eigenen Produktionsstätten, sondern beherrschen Netzwerke von Zulieferfirmen, die die Produkte herstellen (vgl. Staritz 2012, S. 7).

³ „Die Entwicklungs- und Schwellenländer sind als Staatengruppe schwierig abzugrenzen und ihre Zusammensetzung verändert sich aufgrund der dynamischen Entwicklung einzelner Staaten permanent. Außerdem vereinen sie Staaten mit großen wirtschaftlichen, politischen und sozialen Ungleichheiten. Die Bezeichnung ‚Entwicklungsland‘ ist ein offiziell verwendeter Begriff internationaler Organisationen. UN, IWF, Weltbank u.a. klassifizieren als ‚developing countries‘ Staaten mit wirtschaftlichen, infrastrukturellen und/oder sozialen Entwicklungsrückständen im Vergleich zu den Industriestaaten. Ein wichtiges Charakteristikum ist das Vorhandensein ausgeprägter wirtschaftlicher und sozialer Disparitäten innerhalb eines Staates und seiner Bevölkerung. [...] Unter den Entwicklungsländern mit mittleren Einkommen stehen einige in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung an der Schwelle zu den Industriestaaten und werden daher als Schwellenländer bezeichnet [...]. Nur unterbrochen durch kürzere Wachstumskrisen zeigen viele dieser Staaten, insbesondere in Ost- und Südostasien sowie Mittel- und Südamerika, seit Anfang der 1990er Jahre ein hohes Wirtschaftswachstum, so dass sie den Abstand zu den Industriestaaten verringern konnten“ (s. Anonymus 2017, S. 636-637).

⁴ „Die Entwicklungsländer mit niedrigen Volkseinkommen werden von der Weltbank auch als Low-Income-Countries (LIC) bezeichnet. Die UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) grenzt in einer komplexen Definition aus Einkommen, Humanvermögen und ökonomischer Verletzlichkeit zusätzlich die sog. Least Developed Countries (LDC) ab [zu denen u.a. auch Bangladesch gehört]. Aus ökonomischer Perspektive sehen sich die LDC mit einem schwierigen globalen Umfeld konfrontiert: finanzielle Zuflüsse aus internationaler Entwicklungszusammenarbeit, ausländischen Direktinvestitionen und privaten Rücküberweisungen weisen jährlich starke Schwankungen auf und somit fehlt eine stabile Finanzierungsbasis für dringend benötigte Investitionen in soziale wie technische Infrastruktur. Zum anderen erfahren die Niedrigeinkommensländer strukturelle ökonomische Nachteile. Insbesondere durch den Export von agrarischer und mineralischer Rohstoffe nimmt die Staatengruppe am Welthandel teil, mit allerdings nur schwachen Möglichkeiten, die Preise dieser Güter selbst zu beeinflussen“ (s. Anonymus 2017, S. 642-643).

Produktionsflexibilität erhöht. Nicht zuletzt die global aufgestellten Logistik- und Transportunternehmen (vgl. Münzer 2011) garantieren den unverzüglichen Handel der Inputs sowie Endprodukte. Die Schnelligkeit und der Kostensenkungsdruck der Bekleidungsindustrie scheinen somit unaufhaltsam.

Die Basis dieser Entwicklungen liegt in der internationalen Arbeitsteilung, deren Hauptakteure transnationale Unternehmen sind (vgl. Haas/Neumair 2017). Deren Unternehmensinteressen und -strategien haben starken Einfluss darauf, wie die internationale Arbeitsteilung organisiert ist. Eine Hauptmotivation von global verbreiteten Produktionsstandorten ist das große Potenzial an Arbeitskräften in den Schwellen- und Entwicklungsländern, „deren Kosten nur einen Bruchteil der Arbeitskosten in den Industrieländern ausmachen“ (s. ebd.). Voraussetzung ist insbesondere auch eine weitreichende Handelsliberalisierung, die zu starken Zollsenkungen vor allem bei Industrieprodukten geführt hat, und es ermöglicht Waren mit geringeren tarifären Handelsbarrieren global zu handeln. Die internationale Arbeitsteilung ist die Grundlage des modernen Wirtschaftens und ihre Ausbreitung gilt als Kern der Globalisierung (vgl. BpB 2005). Globale Produktions- und Arbeitsbeziehungen nehmen zu, und damit auch der grenzüberschreitende Einsatz der mobilen Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit (vgl. Koch 2013, S. 3).

In der Bekleidungsindustrie sind die transnationalen Unternehmen, die als Lead Firmen gelten, meist nicht transnationale Produzenten, sondern sogenannte „Global Buyers“ ohne eigene Produktionskapazitäten wie Modehäuser und Einzelhändler. Design und Branding findet innerhalb dieser Unternehmen statt, aber die „Produktion wird jenen Standorten vorgewiesen, die für den jeweiligen Produktionsschritt einen komparativen Vorteil besitzen“ (s. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 11). Bezüglich der arbeitsintensiven Produktion von Bekleidung (z.B. das Nähen von Bekleidungsstücken) sind das meist Entwicklungsländer wie Bangladesch, die niedrige Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards aufweisen (vgl. ebd.). Textilproduktion (z.B. die Herstellung von Fäden und Stoffen) ist kapitalintensiver und findet daher zum Teil noch in Industrie- und vermehrt in Schwellenländern statt. Diese verschiedenen Produktionsschritte werden zumeist von unterschiedlichen Firmen in unterschiedlichen Ländern in sogenannten globalen Güterketten und Wertschöpfungsketten vollbracht, die von transnationalen Unternehmen, den Lead Firmen, gesteuert werden. Somit

verstärken die Lead Firmen den globalen Wettbewerb bei der Produktion und dem Verkauf von Bekleidung.

Die Bekleidungsindustrie ist demzufolge eine global agierende Industrie, die von Lead Firmen – zumeist globalen Modehäusern und Einzelhändlern - gesteuert wird, und sowohl für die Industrie- als insbesondere auch die Schwellen- und Entwicklungsländer eine wichtige Rolle bezüglich Arbeitsplätzen und sozialen Standards spielt und dadurch unter anderem dortige politische Akteure und Entwicklungen beeinflusst.

1.1. Erkenntnisinteresse und Zielsetzung

Aus den oben genannten Sachverhalten ergibt sich ein interessantes Forschungsgebiet, das sich näher mit der internationalen Arbeitsteilung sowie globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken in der globalen Bekleidungsindustrie beschäftigt. Der zentrale Fokus dieser Arbeit liegt auf der Untersuchung von Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen und von Gründen für deren Prekarität am Beispiel des wichtigen Niedriglohn- und Produktionslandes Bangladesch. Die Kernfrage der Arbeit ist, **inwiefern die Ursachen der prekären Arbeits- und Beschäftigungsstandards der Näherinnen Bangladeschs in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken der Bekleidungsindustrie liegen, die von den Retailern und ihrer Fast-Fashion-Strategien bestimmt werden.**

Generell sind die prekären Arbeits- und Sozialstandards in Niedriglohnländern wie Bangladesch keine Unbekanntheit. Gerade durch Ereignisse wie dem Einsturz der Textilfabrik Rana Plaza in Bangladesch im Jahr 2013 mit über 1000 Toten wurden die prekären Verhältnisse der ArbeiterInnen vor Ort ersichtlich. Diese Aspekte haben in jüngerer Zeit ein zunehmendes öffentliches Interesse gefunden und von politischer Seite vor allem in den USA und Europa zu unterschiedlichen Fair-Trade-Initiativen geführt.

Auch, dass die Position des exportorientierten Bekleidungssektors sowie Wettbewerbs- und Arbeitsdynamiken in diesem Sektor durch die Position eines Landes und deren Firmen in der Hierarchie der internationalen Arbeitsteilung und durch die globalen Wertschöpfungsketten bestimmt wird (vgl. Menzel 2001, S. 197), ist in diesem Forschungsgebiet bekannt. Deshalb liegt der Fokus dieser Forschungsarbeit auf dem Prinzip des „social Upgradings“ und der

Frage, inwieweit sich dadurch die Arbeitsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs verbessert hat.

1.2. Konzeptioneller Zugang und Methode

Zur Erforschung der Ursachen der prekären Arbeitsbedingungen in Bangladeschs Bekleidungsindustrie, wurde der Ansatz der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke gewählt, der durch das Konzept der social Upgradings erweitert wurde. Die Beschäftigungsbedingungen in GVC (Global Value Chain) und GPN (Global Production Network) ist ein relativ neues Forschungsfeld, mit dem sich noch nicht allzu lange beschäftigt wird.

Dies hat mehrere Gründe: zum einen dient die Güterkettenforschung (GCC-, GVC- und GPN-Forschung) als Basis, die für die kapitalistische Produktionsweise charakteristische internationale Arbeitsteilung zu analysieren (vgl. Bair 2010, S. 27). Dabei stellt sich die Forschung die zentrale Frage, welche Folgen die Integration von Akteuren (hier Lead Firmen) in den Niedriglohnländern hat und inwiefern sich „die Löhne und Arbeitsbedingungen der Arbeiterinnen und Arbeiter durch die Einbindung in die Wertschöpfungsketten“ (s. Fischer/Reiner/staritz 2010, S. 10) ändern. Weiter verweisen die Forschungsansätze auf die Bedingungen, unter welchen die Güter hergestellt werden und wer davon profitiert (vgl. ebd., S. 15). Auch die Auswirkungen vor Ort rücken somit in den Fokus. Wie Flecker anmerkt, macht es gerade die Perspektive des GPN-Ansatzes möglich, „die überaus komplexe kapitalistische Weltwirtschaft zu analysieren und insbesondere das soziale System des modernen Kapitalismus als Forschungsgegenstand begreifbar zu machen“ (s. Flecker 2017, S. 232). Im Mittelpunkt der jüngeren GPN-Forschung steht nun die Integration der Produktionsnetzwerke in den sozialen und institutionellen Kontext vor Ort (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 5). Somit können die Auswirkungen, Chancen und Herausforderungen der globalen Produktionsnetzwerke für die ArbeitnehmerInnen untersucht werden. Dabei spielt der Prozess des social Upgradings eine entscheidende Rolle, denn er gilt als Prozess der Verbesserung von Arbeitnehmerrechten und der Qualität von Arbeit (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 6).

Außerdem gilt die Güterkettenforschung als interdisziplinär und verfestigte sich in der Politikwissenschaft, da es mit ihr möglich ist, Güterketten im Zusammenhang mit den Entwicklungsperspektiven eines Staates zu analysieren. Auch leistet sie einen wichtigen Beitrag in der Methodologie, denn mit ihr ist es möglich die „Globalisierung vor Ort“ (s. Bair 2010, S. 30) zu analysieren.

Wie bereits festgehalten, sind die prekären Arbeitsbedingungen in Bangladesch nicht unbekannt. Auch wurden sie bereits untersucht, vor allem mithilfe von Feldstudien, die sich der Methode von Befragungen oder Interviews bedienen. In der vorliegenden Arbeit wurde keine Feldstudie durchgeführt, da es beispielsweise als Laie kaum möglich ist, Interviews mit den Näherinnen vor Ort zu führen. Dagegen analysiert die vorliegende Arbeit die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs mithilfe des Konzepts des social Upgradings, was als relativ neues Forschungsfeld gilt und mit dem sich erst in den letzten Jahren befasst wurde.

Die vorliegende Forschungsarbeit bedient sich der Analyse von einschlägiger Literatur und Publikationen, deren/dessen VerfasserInnen zum Teil Mitglieder einer Organisation oder NGO sind, die sich für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen der Näherinnen einsetzen und im stetigen Kontakt zu NGOs oder Gewerkschaften in Bangladesch stehen. Gerade die Clean Clothes Campaign (im deutschsprachigen Raum unter dem Namen „saubere Kleidung“ bekannt) und die Organisation FEMNET e.V. sind hier zu erwähnen. Zudem wurden Hintergrundgespräche mit Leon Plank (Experte für Fast Fashion Dynamiken), Cornelia Staritz (zum Thema Auswirkungen der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken auf die Bekleidungsindustrie Bangladeschs) und Ulrike Wollenschläger (Journalistin für das Magazin „Textilwirtschaft“) zum Thema Retailer und Bekleidungsfabriken in Bangladesch geführt.

Im konzeptionellen Teil stützt sich die Arbeit zu einem großen Teil auf Publikationen von Karin Fischer, Jörg Flecker und Cornelia Staritz, die sich in letzten fünf bis sieben Jahren intensiv mit den Auswirkungen der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke auf die weltweiten Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen beschäftigt haben.

1.3. Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit umfasst fünf Kapitel, deren gedanklicher Aufbau in Abbildung 1 schematisch dargestellt ist.

Einer Einleitung, die der Abgrenzung des Themas, der Zielsetzung und dem Skizzieren des Argumentationsstranges dient, folgen im zweiten Kapitel die konzeptionellen Überlegungen. Das zweite Kapitel beginnt mit einer umfassenden Definition und einem historischen Abriss des Begriffs internationale Arbeitsteilung sowie der globalen Güterketten. Dort steht vor allem die Entwicklung aber auch die Veränderung der Internationalen Arbeitsteilung im letzten Jahrhundert im Mittelpunkt. Auch wird analysiert was ihre Kennzeichen und Eigenschaften ausmachen und in welchen Branchen/ Industrien sie vorwiegend vorkommt. Weiter steht der Begriffe Globalisierung im Vordergrund, um somit einen Bogen zum Konzept der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke zu schaffen. Das Konzept bzw. der Ansatz der globalen Güterketten, Wertschöpfungsketten (Global Value Chain = GVC) und Produktionsnetzwerke (Global Production Networks = GPN) gilt als theoretischer Rahmen der vorliegenden Arbeit. Das Kapitel endet mit der Skizzierung des Konzepts des social Upgrading und den Arbeits- und Beschäftigungsverhältnissen in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken.

Im zweiten Teil der konzeptionellen Überlegungen steht die globale Bekleidungsindustrie als Makroebene im Fokus. Auch hier sind eine Definition sowie die Darstellung der Entwicklung jener Industrie unausweichlich, um ihre heutige Form zu verstehen. Wichtig ist hier das Phänomen „Fast Fashion“ und der Einfluss der Lead Firmen in den Niedriglohnländer. Im weiteren Verlauf stehen die globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke in der globalen Bekleidungsindustrie im Fokus sowie die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in dieser. Während der gesamten Analyse wird auf den GVC- und GPN-Ansatz Bezug genommen, um eine in sich geschlossene Darstellung zu schaffen.

Der Theorieteil, der sich in allen Teilen aus der Literatur ableitet, schließt im Kapitel 3.4. mit drei Hypothesen, die aus dem theoretischen Konzept generiert werden, um in einem zweiten Schritt die Auswahl des Fallbeispiels Bangladesch zu begründen.

In Kapitel vier wird zunächst die Auswahl des Fallbeispiels begründet, indem die Bekleidungsindustrie in Bangladesch näher betrachtet und begründet wird, warum der Fokus

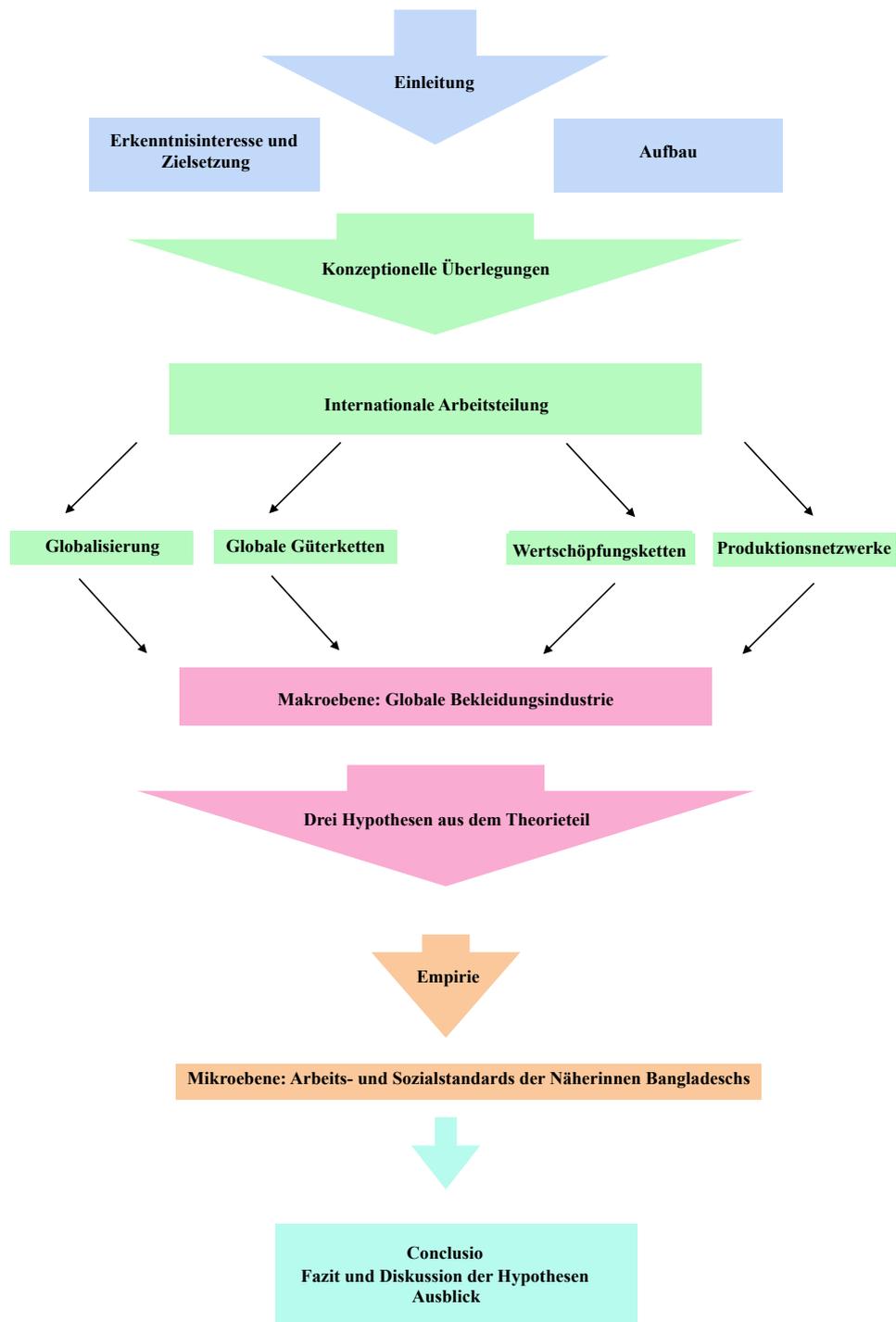


Abb. 1: schematischer Aufbau; Quelle und Darstellung: eigene Darstellung

auf den weiblichen Arbeitnehmerinnen (Näherinnen) liegt. Im Anschluss daran werden die prekären Arbeits- und Beschäftigungsstandards der Näherinnen anhand der Indikatoren wie Löhne, Arbeitszeiten und Urlaubsanspruch, Diskriminierung, Bildung von Gewerkschaften und Sicherheit am Arbeitsplatz dargelegt. Anschließend folgt die Untersuchung, ob das Konzept des social Upgradings auf die Näherinnen Bangladeschs zutrifft. Zum Abschluss des empirischen Teils stehen die Herausforderungen, Auswirkungen und Chancen der CSR-Maßnahmen (Corporate Social Responsibility) der Lead Firmen sowie die freiwilligen Initiativen „Accord on Fire and Building Safety“ und "Alliance for Bangladesh Worker Safety“ im Fokus.

Zuletzt gibt die Conclusio eine kurze Zusammenfassung aller Kapitel, wobei das Hauptaugenmerk auf der Untersuchung der Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs liegen. Dabei werden die Thesen noch diskutiert und die Forschungsfrage beantwortet. Ein kurzer Ausblick über die Zukunft und Entwicklung der Arbeitsbedingungen der Näherinnen schließt die Arbeit ab.

2. Theoretische und Konzeptionelle Überlegungen

2.1. Definitionen und historische Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung

2.1.1. Historischer Hintergrund zur internationalen Arbeitsteilung

Wirtschaftspolitisch wurde die internationale Arbeitsteilung durch die Entstehung von Nationalstaaten und der klassischen Nationalökonomie theoretisch und politisch begründet, die in der Freihandelsbewegung gipfelte. Die zentrale Frage war dabei, welche Aufgaben der Staat in Bezug auf die Ökonomie eines Landes und die Mehrung des Wohlstandes der Nation wahrzunehmen hat. Die Antwort lautete - vereinfacht gesagt -, dass in einer freien Marktwirtschaft die Koordination der Interessen der Individuen durch den Wettbewerb geleistet wird und der Staat sich im Wesentlichen aus dem Marktgeschehen herauszuhalten habe (vgl. Hansen 2008, S. 29). Hervorzuheben ist hierbei der Begründer der klassischen Nationalökonomie Adam Smith. Er betonte, Arbeit sei die Quelle des Wohlstandes und die Produktivität könne durch Arbeitsteilung gesteigert werden. Da aber kein Individuum alle benötigten Güter selbst herstellen könne, sei Austausch und Arbeitsteilung sinnvoll. Die freie, von keinem Eingriff des Staates gehemmte Gesellschaft sei für die Gesamtheit förderlicher als eine gebundene Wirtschaftsverfassung, denn der freie Wettbewerb führe zu einer natürlichen Harmonie des sozialen und wirtschaftlichen Lebens. So sind auch Freihandel und eine darauf aufgebaute internationale Arbeitsteilung sein handelspolitisches Ziel. Durch das Angebot der eigenen Güter bzw. Ressourcen (wie Arbeitskraft) und die Nachfrage nach denjenigen Gütern, die der Einzelne nicht selbst herstellen könne, entstehe der Markt. Angebot und Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen würden sich über den Preis regulieren (vgl. Schirm 2013, S. 16).

Grundlegend dafür war das Theorem des „absoluten Kostenvorteils“, was den Kerngedanken der klassischen Außenhandelstheorie darstellt. Nach Smith bemessen sich die Kosten der Produktion eines Gutes an der Arbeitszeit, die dazu aufgewendet werden muss um das Gut herzustellen. Je nach Land ist die Schnelligkeit, mit der die Arbeitskräfte ein und dasselbe Gut produzieren können, sehr unterschiedlich. Somit besteht ein absoluter Kostenvorteil, wenn der Arbeitseinsatz bei der Herstellung des gleichen Produktes im Vergleich zu einem

anderen Land geringer ist. „Wenn alle Länder sich nun auf die Produktion des Gutes spezialisieren, bei dem für sie ein absoluter Kostenvorteil besteht, dann würden alle Beteiligten davon profitieren“ (s. ebd., S. 26). Für Smith macht folglich der Handel für alle Länder nur Sinn, wenn es jeweils Länder gibt, die einen absoluten Kostenvorteil gegenüber anderen haben. Der Handel zwischen Ländern mit sehr unterschiedlichen Entwicklungsniveaus, bei dem ein Land z.B. eine geringere Produktivität in allen Sektoren vorweist, ist nicht vorteilhaft für alle Länder.

David Ricardo dagegen erklärt Anfang des 19. Jahrhundert, internationaler Handel mache ebenfalls Sinn, wenn zwei Länder sich auf die Produktion von Gütern spezialisieren, die sie relativ günstiger herstellen können, selbst wenn eines der beiden Länder beide Güter absolut günstiger herstellen kann (vgl. Schwank 2007, S. 91). Die jeweiligen Länder sollen sich folglich darauf spezialisieren, wo ihre relativen Kostennachteile am kleinsten sind. Somit stehen alle Länder besser dar, als wenn sie nicht miteinander handeln würden. Diese Theorie bezeichnet man als Theorem des „komparativen Kostenvorteils“ und dient teilweise bis heute als Argumentationsgrundlage des Freihandels.

Kaum ein wirtschaftspolitisches Thema war von Anfang an so umstritten wie die Handelspolitik. Einer der ersten Gegner dieser Theorie war Friedrich List in Deutschland (er lebte zu Zeiten Ricardos). Er argumentierte unter anderem, dass entwicklungsmäßig zurückliegende Länder, wie historisch Deutschland oder die USA (im Vergleich zum am Besten entwickelten England), ihre Industrien schützen müssen, um sie unabhängig von äußeren Einflüssen aufzubauen. Länder sollen über ihre eigene industrielle Produktion verfügen, damit sie unabhängig von externen Faktoren sind (vgl. ebd., S. 95).

Der Handel mit Gütern war bis zum 19. Jahrhundert und der industriellen Revolution zumeist lokal oder regional beschränkt. Erst mit der Erfindung der Dampflok, des Zuges und des Dampfschiffes als Transportmöglichkeiten war es möglich, Produkte in großen Mengen in andere Länder oder Kontinente zu verlagern. Somit stieg nicht nur die Produktion und der Konsum von Gütern, sondern die Produktion und der Konsum von Gütern wurden

zunehmend räumlich getrennt. Nach Baldwin⁵ wird dieses Phänomen auch als „first unbundling“ (=Entflechtung) bezeichnet, also die räumliche Trennung von Produktion und Konsum (vgl. Pöchhacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 17). Begünstigt wurden damit vor allem die Kolonialmächte wie Großbritannien und Spanien, aber auch die USA und einige weitere europäische Länder, die sich so schnell zu den aufstrebenden Industrienationen entwickelten, währenddessen die Länder des Südens weiterhin auf den Handel mit Rohstoffen beschränkt waren. In den Industrienationen entwickelten sich erste Produktionsnetzwerke und Wertschöpfungsketten, die Industrialisierung in den Ländern Afrikas, dem Nahen Osten oder Teilen Ost-Asiens blieb dagegen zum großen Teil aus. Ein weiterer Vorteil der Industrienationen war es, dass diese - vor allem in Europa - nah beieinander lagen und somit leichter Produktionsnetzwerke unter sich aufbauen konnten. Dies war eine wichtige Voraussetzung um international wettbewerbsfähig zu werden (vgl. Amador/di Mauro 2015, S. 15).

Die Auslagerung der Produktion im großen Stil begann jedoch erst in den 1970/80er Jahren. Beispielsweise war die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie eine der ersten Industrien, die davon betroffen war. Diese Stufe wird als „second unbundling“ bezeichnet, da es nun aufgrund der Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie möglich war, verschiedene Produktionsstufen auszulagern und somit Kosten zu reduzieren (vgl. Holz et al. 2016, S. 4). Die Lohnunterschiede zwischen Industrie- und Entwicklungsländern waren hierbei der größte Anreiz. Gleichzeitig spezialisierten sich die Entwicklungsländer auf arbeitsintensive Phasen der Produktionsprozesse und konnten somit an der globalen Wirtschaft und dem internationalen Handel teilhaben (vgl. Amador/di Mauro 2015, S. 16).

⁵ Richard Edward Baldwin ist seit 1991 Professor für internationale Ökonomie am Hochschulinstitut für internationale Studien und Entwicklung in Genf und seit 2014 Direktor des „Centre of Economic Policy Research“ in London. Außerdem war er unter anderem von 1990-1991 im „Council of Economic Advisors“ unter der US-Präsidentschaft von George H. W. Bush für Handelsfragen zuständig und beriet die Europäische Kommission, die OECD oder auch die Weltbank. Sein Forschungsschwerpunkt liegt auf internationalen Handel, Globalisierung und europäischer Integration (vgl. Graduate Institute Geneva 2016).

2.1.2. Die klassische internationale Arbeitsteilung

Der Freihandel und die internationale Arbeitsteilung waren von Beginn an umkämpft – theoretisch und politisch. Verstärkt durch die Kolonialisierung entstand die klassische internationale Arbeitsteilung, in der gewisse Länder Rohstofflieferanten und andere Industriegüterproduzenten waren (vgl. Spektrum 2001). Diese Form hat sich über Jahrhunderte herausgebildet und ist weitgehend identisch mit der heutigen Aufteilung in Entwicklungs- und Industrieländer (vgl. Ellrich 2004). In der Praxis bedeutete dies, dass arme, schwach industrialisierte Länder vornehmlich Rohstoffe exportierten und reiche Industrieländer hingegen veredelte industrielle Produkte mit entsprechend höherem Mehrwert herstellten. Obwohl laut Ricardo alle Länder vom Freihandel profitieren sollten, sind durch die Arbeitsteilung die Entwicklungsunterschiede zwischen diesen Gruppen von Ländern immer größer geworden. Die klassische Arbeitsteilung ist folglich zwischen Rohstofflieferanten und Industriegüterproduzenten. Dies wird von einigen Ökonomen - aus theoretischen und politischen Gründen - als positiv für alle Länder gesehen, andere argumentieren, dies sei nachteilig für die Rohstofflieferanten

Im 20. Jahrhunderts entwickelte sich die neue internationale Arbeitsteilung. Sie löste die klassische Arbeitsteilung aber nur zu einem gewissen Teil ab, da viele Entwicklungsländer vor allem in Sub-Sahara Afrika aber auch in Lateinamerika weiterhin Rohstoffe exportieren und Industriegüter von Industrieländern aber auch in zunehmendem Maße asiatischen Ländern, allen voran China, importieren.

2.1.3. Die neue internationale Arbeitsteilung

Die Neue Internationale Arbeitsteilung wurde im 20. Jahrhundert durch die steigende Verlagerung von arbeitsintensiven Industriegüterproduktionen für den Weltmarkt in die Entwicklungsländer eingeleitet. Auch wenn ihre stetige Entwicklung durch den 1. Weltkrieg, die Weltwirtschaftskrise Ende der 1920 Jahre und den 2. Weltkrieg unterbrochen wurde, begann man schon in der Endphase des 2. Weltkrieges die Weichen für den Abbau internationaler Handelshemmnisse zu stellen. 1944 wurden der „Internationale

Währungsfonds“⁶ (IWF) und die „Weltbank“⁷ gegründet. 1948 wurde das „Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen“ (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT)⁸ in Kraft gesetzt, in dessen Rahmen die mengenmäßigen Handelsbeschränkungen (Kontingente) weitgehend und die tarifären Handelshemmnisse (Zölle) zu wesentlichen Teilen beseitigt wurden. Gleichzeitig setzten sich zunehmend die Methoden des Taylorismus und Fordismus in der weltweiten Massenproduktion durch. Der Fordismus basiert auf dem Grundgedanken, dass die Vergrößerung des Produktionsvolumen infolge erhöhter Arbeitsteilung und Rationalisierung (hier insbesondere die Fließarbeit) zu einer Verbilligung der Herstellung führt, deren Ziel die Versorgung mit möglichst guten Erzeugnissen zu möglichst niedrigen Preisen sein soll (vgl. Anonymus 1978, S. 158). Mit dem Ende des Fordismus veränderte sich die Produktionsweise in den Industriestaaten, indem die Produktion geografisch neu ausgerichtet und die neue internationale Arbeitsteilung eingeleitet wurde (vgl. Jäger/Springler 2015, S. 257). Zu den zentralen Merkmalen der neuen internationalen Arbeitsteilung zählen unter anderem die Sonderwirtschaftszonen und Prozesse der Lohnveredelung. Das große Potenzial an Arbeitskräften in den Entwicklungsländern, dessen Kosten nur einen Bruchteil

⁶ „Der IWF hat unter anderem folgende Aufgaben: 1. Förderung der internationalen Kooperation in Fragen der Währungspolitik 2. Erleichterung der Ausbreitung und des balancierten, nachhaltigen Wachstums des internationalen Handels 3. Stabilisierung der Währungsrelationen 4. Schaffung eines Systems für den multilateralen Zahlungsverkehr zwischen den Mitgliedern 5. Unterstützung von Mitgliedsländern im Ausgleich von Zahlungsbilanzdefiziten.

Seit den 60er Jahren greift der IWF tiefer in den Prozess der weltwirtschaftlichen Entwicklung und in die Entwicklung einzelner Länder ein und überwacht dabei die ökonomische Performanz einzelner Mitgliedstaaten und der ganzen Weltwirtschaft. Außerdem entwickelt und implementiert der IWF Programme zur strukturellen Anpassung für den wirtschaftlichen Strukturwandel und schafft gleichzeitig Maßnahmen zur Stabilisierung des globalen Finanzmarktes. Der IWF verfolgt strenger als die Weltbank ein Programm der neoliberalen Restrukturierung der Entwicklungs-, Schwellen-, und Transformationsländer, hat aber im wachsenden Dialog mit NGOs seit Ende der 80er Jahre Zugeständnisse der Einbeziehung von Maßnahmen zur Armutsverringering durch soziale Sicherheitsnetze und von Kriterien der „good governance“ gemacht (s. Münch 2011, 67-68).“

⁷ „Die Weltbank wurde im Juli 1944 in Bretten Woods konzipiert. Sie vergibt jährlich Kredite an Entwicklungsländer im zweistelligen Milliarden Bereich. Die Kontrolle über die Bank wird von ihren Kapitaleignern, den an ihr beteiligten Staaten, entsprechend ihrer Kapitalanteile ausgeübt. Die fünf größten Anteilseigner sind die USA, Japan, Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Die Entscheidungsmacht über die einzelnen Entwicklungsprojekte liegt beim Executive Board. Er besteht aus 24 Mitgliedern und hält zweimal wöchentlich eine Sitzung ab.“ (s. Münch 2011, S. 66).

⁸ „Abkürzung für „General Agreement on Tariffs and Trade“ (deutsch: Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen), am 30. 10. 1947 in Genf von 23 Staaten abgeschlossenes, am 1. 1. 1948 in Kraft getretenes Abkommen zur Erleichterung des gegenseitigen Handels auf der Basis der Meistbegünstigung und zur Neuordnung des Welthandels.

Eigentlich war das GATT nur ein multilaterales Handelsabkommen, faktisch aber anderen internationalen Organisationen gleichgesetzt. Ziele: Abbau der Zölle und nicht tarifären Handelshemmnisse, Beseitigung diskriminierender Eingriffe in die internationale Arbeitsteilung. Durch verstärkten Warenaustausch sollen Produktion und Lebensstandard erhöht, ein hoher Beschäftigungsgrad und steigende Realeinkommen erreicht sowie die weltweiten Ressourcen besser erschlossen werden. Das GATT wurde zum 1. 1. 1996 durch die Welthandelsorganisation, die WTO, abgelöst“ (s. BpB 2016).“

der Arbeitskosten in den Industrieländern ausmachen, das fortschreitende Fragmentieren der Produktionsprozesse, d.h. die Zerteilung der Wertschöpfungsketten im Bereich der internationalen Produktion⁹, sowie Fortschritte in den Transport- und Kommunikationstechnologien (vgl. Sell 2001, S. 2), wodurch die Kosten für Raumüberwindung stark sinken, sind unter anderem ihre Triebkräfte und definieren die neue internationale Arbeitsteilung. Erst durch die steigende Möglichkeit, Arbeitsprozesse aufzuspalten, zu standardisieren und kodifizieren, wurde die funktionale Arbeitsteilung zwischen räumlich getrennten Unternehmenseinheiten möglich.

Die Verlagerung der arbeitsintensiven Produktion von Gütern und das Fragmentieren der globalen Lieferketten, die für den Weltmarkt, aber vor allem für die Industrienationen bestimmt sind, in die Niedriglohnländer Asiens und Afrikas, brachte nicht nur positive Effekte für jene Länder mit sich. Die Niedriglohnländer erfahren unter anderem strukturell ökonomische Nachteile, da sie zwar durch den Export von Waren am internationalen Welthandel teilnehmen, jedoch ist es ihnen kaum möglich die Preise dafür selbst zu bestimmen (vgl. Anonymus 2017, S. 643). Des Weiteren sind sie stark abhängig von den Industriestaaten in Form von ausländischen Direktinvestitionen und Geldern für die Entwicklungsarbeit. Somit bleiben Wohlstandsvermehrung und Armutsverminderung oftmals aus.

Manche Länder konnten diese neue internationale Arbeitsteilung - jedoch gekoppelt mit strategischer staatlicher Industriepolitik - dazu nutzen, breitere wirtschaftliche Entwicklungseffekte zu generieren. Andere Entwicklungsländer blieben weiterhin vor allem Rohstofflieferanten und zogen keine arbeitsintensive Industrieproduktion für den Export in nennenswerter Größe an, was in vielen Ländern in Sub-Sahara Afrika der Fall ist.

Die gravierende Ausweitung der Handelsfreiheiten und der Abbau von mengenmäßigen und tarifären Handelshemmnissen war eine zentrale Grundvoraussetzung für diese Entwicklungen und gipfelte im rasanten Anstieg der Weltexporte (vgl. BpB 2005). Die Liberalisierung erfasste erstmals auch den traditionell geschützten Handel mit Agrarerzeugnissen und Textilien/Bekleidung sowie große Teile des Dienstleistungshandels. Nachdem im Jahr 1995

⁹ Wobei vormals vertikal integrierte Produktionsprozesse in einzelne Segmente zerlegt werden und eine größere Spezialisierung in der Produktion und die Nutzung entsprechender komparativer Vorteile möglich werden (vgl. Sell 2001, S. 2)

die WTO¹⁰ das GATT ablöste, verstärkten sich Ziele wie eine größtmögliche Transparenz der Handelspolitiken seiner Mitglieder, sowie die fortwährende Liberalisierung des Welthandels durch die Abschaffung und Senkung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen sowie der Vereinfachung der Zollverfahren, die letztlich zur Stärkung der Wirtschaftskraft und Wettbewerbsfähigkeit führen sollen (vgl. Homepage BmWi o.J.).

Die Liberalisierung der Rahmenbedingungen für den Welthandel führten in den vergangenen Jahrzehnten zu einer stark verbreiteten Massenproduktion, die die Lohndifferenzen in peripheren Ländern ausnützte, während viele hochwertige Produktionsprozesse nach wie vor in den Industrieländern oder zunehmend auch in den entstehenden Schwellenländern konzentriert sind. Von den niedrigen Löhnen in den Entwicklungsländern und den damit verbundenen niedrigen Kosten für importierte Produkte, profitieren in erster Linie global agierende Unternehmen (vgl. Jäger/Springler 2015, S. 258).

Die neue internationale Arbeitsteilung schafft folglich einen neuen Rahmen für die weltweit verbreitete kapitalistische Produktionsweise und für das Entwicklungsniveau von Arbeits- und Sozialstandards in den Niedriglohnländern. Sie gilt auch als Kern der Globalisierung, weil sich in ihr die Zunahme der internationalen Produktions- und Arbeitsteilung zeigt und damit einhergehend der grenzüberschreitende Einsatz der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit, d. h. die Zunahme internationaler Investitionen und grenzüberschreitender Produktions- und Arbeitsbeziehungen intensiviert. Deshalb soll im Folgenden die Globalisierung und ihre Folgen und Auswirkungen auf die internationale Arbeitsteilung näher betrachtet werden.

¹⁰ „Die WTO ist mit Wirkung zum 1.1.1995 gegründet worden um das GATT zu implementieren und fortzusetzen. Ihre Aufgabe besteht in der Förderung, Überwachung und Regulierung des internationalen Freihandels. Als Leitlinie dienen vier grundlegende Prinzipien: 1. Reziprozität von wechselseitigen, gleichwertigen Zugeständnissen der Handelserleichterung, 2. Die Nicht-Diskriminierung von Dritten in Handelsabkommen durch die Geltung von Handelserleichterungen für alle Mitgliedstaaten, 3. Transparenz im Sinne der Offenlegung von Handel erleichternden und beschränkten Maßnahmen, 4. Multilaterale Kooperation als möglichst breite Einbeziehung vieler Mitgliedstaaten in Handelsabkommen. Mit der WTO wurde eine effektiv, arbeitende Institution zur Erweiterung, Überwachung und Regulierung des globalen Freihandels geschaffen, und gleichzeitig eine Institution, mit der NGOs in den Dialog über die Berücksichtigung sozialpolitischer und ökologischer Gesichtspunkte bei der Gestaltung des internationalen Handels treten konnten.“ (s. Münch 2011, S. 69)

2.2. Globalisierung

2.2.1. Definition von Globalisierung

Der Begriff „Globalisierung“ ist wohl einer der meist verwendeten und publizierten Begriffe der vergangenen Jahrzehnte. Man hat den Eindruck, dass damit der Zustand unserer heutigen Welt auf positive oder negative Weise beschrieben werden kann. Es gibt wohl in der aktuellen einschlägigen politikwissenschaftlichen Literatur kaum ein Werk, das diesen Begriff zumindest nicht kurz erwähnt oder sich mit den Ursachen und Folgen der Globalisierung auseinandersetzt. Sei es im gesellschaftlichen, ökonomischen oder politischen Kontext. Es gibt zahlreiche Definitionen, Umschreibungen, Eingrenzungen aber auch Interpretationen des Begriffs, weshalb es sich schwierig gestaltet, die eine Definition zu finden und daran festzuhalten. Es ist also bisher nicht gelungen, sich auf einen Konsens über die Definition des Begriffs Globalisierung zu einigen (vgl. Kessler 2009, S. 35). Gerade deshalb scheint es mir für die vorliegende Arbeit wichtig, mich auf eine Definition von Globalisierung festzulegen.

Altvater und Mahnkopf stellen dazu in ihrem umfangreichen Werk „Grenzen der Globalisierung“ fest, dass „Globalisierung als Prozess der Transformation einer Gesellschaftsformation zu fassen ist, als eine „great transformation“ des späten 20. Jahrhunderts“ (s. Altvater/Mahnkopf 2002, S. 31). Dennoch herrscht kein Einverständnis darüber, ob es sich bei der Globalisierung um politische, ökonomische oder soziale Transformationen der globalen Beziehungen handelt. Für die AutorInnen ist jedoch die Schwächung des Nationalstaates als Subjekt des internationalen Systems infolge von Deregulierung und Souveränitätsverlust entscheidend (vgl. ebd.). Dies hat die Ausweitung des Welt- und Freihandels, die Zunahme von grenzüberschreitenden Direktinvestitionen und die Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung zur Folge. Koch schreibt, dass sich inzwischen die Globalisierung in der Zunahme internationaler Produktions-, Arbeits- und Finanzbeziehungen zeigt und dem damit „grenzüberschreitenden Einsatz der mobilen Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit“ (s. Koch 2014, S. 3). Darüberhinaus charakterisiert Globalisierung die globale Ausweitung der „global players“ bzw. der transnationalen Unternehmen und deren unternehmerischen Tätigkeiten (vgl. ebd.).

Außerdem wird Globalisierung oft mit folgenden Entwicklungen in Verbindung gebracht: der Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung. Diese drei Schlagwörter standen im Zentrum des weltweiten wirtschaftlichen Paradigmenwechsels hin zum Neoliberalismus¹¹ ab den 1980er Jahren. In Entwicklungsländern spielte der Internationale Währungsfonds und die Weltbank eine zentrale Rolle, da in den 1980er Jahren Kredite dieser Institutionen an die Umsetzung von Strukturanpassungsprogrammen gebunden waren und viele Länder im Kontext von Schulden- und Finanzkrisen von diesen Krediten abhängig waren.

Demnach ist festzuhalten, dass die Globalisierung die Transformation der Weltökonomie ist hin zur Expansion des Welthandels, des grenzüberschreitenden Wettbewerbs, der Verflechtung der Volkswirtschaften und damit zu einer verstärkten Dependenz der Industrie- und Entwicklungsländer mit bedeutenden Folgen vor allem für Letztere. Im Folgenden sollen nun die Ursachen und Auswirkungen der Globalisierung - vor allem mit Bezug auf die internationale Arbeitsteilung - erläutert werden.

2.2.2. Ursachen der heutigen Form der Globalisierung

Sowohl die globale wirtschaftliche Liberalisierung des Handels und der Deregulierung ökonomischer Prozesse (vgl. Roß 2008, S. 72), die Mobilität des Kapitals sowie die Entstehung neuer Wachstumszentren in den Schwellen- und Entwicklungsländern vor allem in Asien trieben die Globalisierung stark voran. Wie Abbildung 2 deutlich zeigt, haben die interkontinentalen Handelsströme gerade zwischen Europa, Nordamerika und Asien ein Ausmaß in mehrstelliger Milliardenhöhe angenommen. Auch wenn die Exporte schwanken und in manchen Jahren (wie 2016) und vor allem im Kontext der Wirtschaftskrise beginnend im Jahr 2008 auch abgenommen haben, verschärft sich der Wettbewerb zwischen den „global players“ zunehmend und führt somit zu einer ständigen Erweiterung des Aktionsradius der Marktteilnehmer sowie „zu einer ständigen Vergrößerung des global gehandelten Marktvolumens und letztlich zu der sprunghaft zunehmenden internationalen Expansion der

¹¹ „ ‚Neoliberalismus‘ steht für eine seit den 1930er-Jahren entstandene Lehre, die den Markt als Regulierungsmechanismus gesellschaftlicher Entwicklungs- und Entscheidungsprozesse verabsolutiert. Es handelt sich um eine breite geistige Strömung mit unterschiedlichen historischen wie länderspezifischen Erscheinungsformen, Strategievarianten und Praktiken. Eigentlich müsste man von ‚Neoliberalismen‘ sprechen, die sich auf verschiedene theoretische Ansätze und Konzepte zur Umsetzung stützen. Das gesellschaftspolitische Projekt des Neoliberalismus strebt nach einem Kapitalismus ohne wohlfahrtsstaatliche Begrenzungen“ (s. Butterwegge/Lösch/Ptak 2007, S. 11).

global handelnden Akteure“ (s. Koch 2014, S. 17). Die Entstehung des Weltmarktes für Güter und Dienstleistungen ist somit vor allen auf den raschen Anstieg des internationalen Handels zurückzuführen; liberalisierte Finanzflüsse und dadurch auch erleichterte ausländischen Direktinvestitionen stellen dafür eine zentrale Bedingung dar. Abbildung 2 zeigt aber auch, dass intraregionaler Handel weiterhin von zentraler Bedeutung ist, wie vor allem an den Handelsflüssen innerhalb Europas, Asiens und Nordamerikas zu erkennen ist.

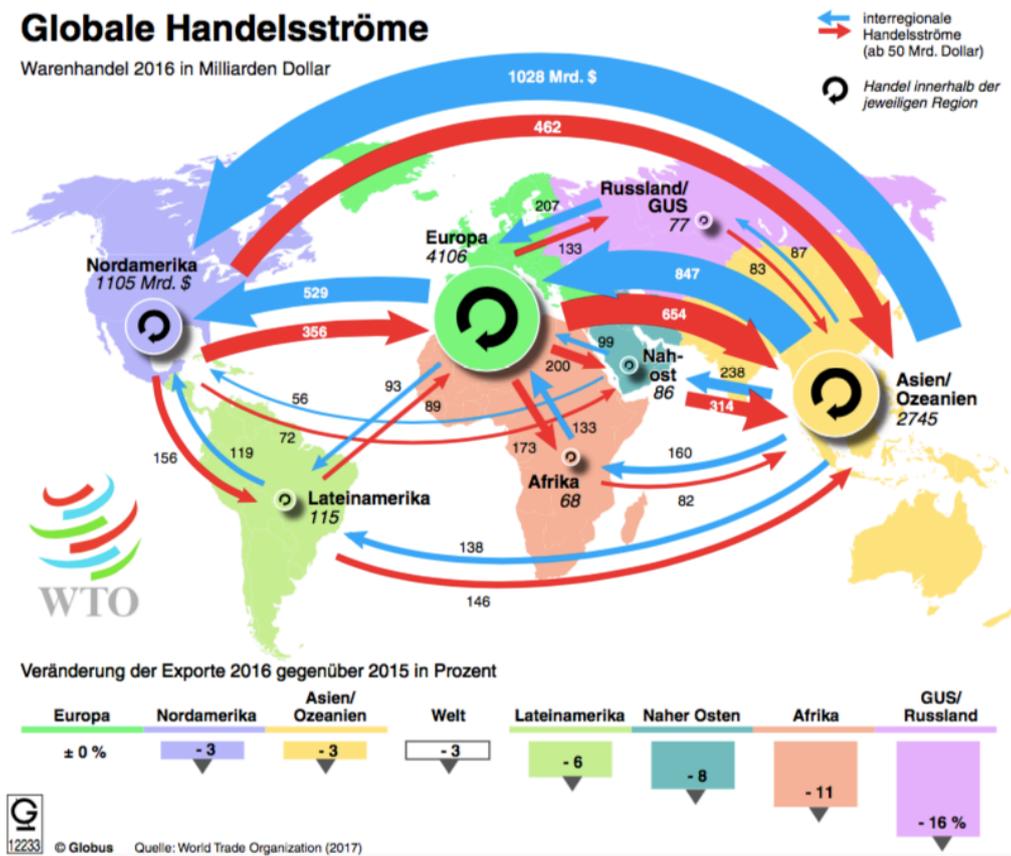


Abb. 2: Globale Handelsströme; Darstellung: Dpa-Infografik GmbH; Quelle: WTO

Weiters führten die Standardisierung der Fertigungsprozeduren, die global agierende Logistik und Technologie/Digitalisierung sowie die Senkung der Transaktionskosten und der Abbau von Zöllen zur neuen internationalen Arbeitsteilung und damit zu einer neuen Form der globalen Massenproduktion. Somit entsteht ein Wettbewerb, in dem die Produzenten aufgrund der Globalisierung und der internationalen Arbeitsteilung immer stärker global

miteinander konkurrieren. Dabei geht es vor allem darum, durch die Nutzung der weltweit günstigsten Produktionsmöglichkeit als Unternehmen seine Produktion dorthin zu verlagern, wo die im unternehmerischen Sinne besten Voraussetzungen existieren, um den Gewinn zu maximieren. So führt die wachsende Nutzung kostengünstiger Produktionsmöglichkeiten im Ausland zu einer Internationalisierung der Produktion, die sich nicht nur im internationalen Handel mit Gütern sondern auch im Anstieg von ausländischen Direktinvestitionen niederschlägt (vgl. ebd., S. 4). Transnationale Unternehmen stellen also einen zentralen Treiber und Akteur der Globalisierung und der internationalen Arbeitsteilung dar.

Die Globalisierung kann als die Integration der Weltwirtschaft gesehen werden, organisiert über globale Produktionsnetzwerke (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 9). Auf diese global organisierten Produktionsnetzwerke soll im Kapitel 2.3.3. noch ausführlicher eingegangen werden. Für die globale Massenproduktion suchen transnationalen Unternehmen günstige Arbeitskräften, die sie aufgrund der niedrigen Lohnkosten, speziell in den Entwicklungs- und Niedriglohnländern finden. Die Internationalisierung der Produktion basiert folglich auf dem Ausnutzen der kostengünstigeren Produktion in Entwicklungsländern. Problematisch dabei ist, dass dort oft Bedingungen herrschen (vgl. Altavater/ Mahnkopf 2002, S. 26), die ungleiche Arbeitsbedingungen, Lohndumping und niedrige Sozialstandards weiter verschärfen können. Globalisierung führt demnach zur Internationalisierung der Märkte für Güter, zur Internationalisierung kostengünstiger Produktionsmöglichkeiten und zu einer Internationalisierung der Arbeitskräfte. Somit kann die internationale Arbeitsteilung als Kern der Globalisierung gesehen werden (vgl. BpB 2005).

2.2.3. Folgen der Globalisierung in Bezug auf die internationale Arbeitsteilung

„Das Phänomen Globalisierung lässt sich zwar nicht auf den Bereich der internationalen Wirtschaftsbeziehungen reduzieren, ökonomische Prozesse besitzen aber eine herausragende Bedeutung“ (s. Kessler 2009, S. 45). Die ökonomischen Prozesse der Globalisierung wiederum wirken sich auf die gesellschaftlichen, sozialen und politischen Prozesse aus. Viel mehr noch: die jeweiligen Prozesse beeinflussen sich gegenseitig. Dabei wirken sich die Prozesseffekte sowohl negativ als auch positiv auf Staaten, Unternehmen und Individuen aus. Damit bringt die Globalisierung GewinnerInnen und VerliererInnen hervor. Gerade die Digitalisierung hat in den letzten 20 Jahren dazu beigetragen, dass sowohl der weltweite

Informationsfluss, der Austausch von Daten, aber auch der weltweite Konkurrenzdruck und Wettbewerb zwischen den transnationalen Unternehmen zugenommen hat und sich deshalb noch intensivere Netzwerke bilden. Gleichzeitig entsteht - gerade durch die Digitalisierung, den elektronischen Informationsfluss und neue Technologien - eine steigende Transparenz, der die Unternehmen durch erhöhte Flexibilität und unternehmerische Anpassungen entgegenhalten versuchen. „Die steigende Transparenz, der zunehmende Wettbewerb sowie die vermehrten Möglichkeiten und Notwendigkeiten sich auf neuen Märkten und damit in einem neuen Kontext zu positionieren und an neuen Standorten präsent zu sein, führt zu einer immer intensiveren Nutzung der internationaler Arbeitsteilung“ (s. Koch 2014, S. 77).

Aus den vorangegangenen Positionen wird deutlich, dass es nicht die eine Globalisierung gibt und sie ferner ein fortlaufender Prozess ist. Es geht nun vor allem darum, ob sich Globalisierung so gestalten lässt, dass ihre Effekte und Folgen positiv auf den jeweiligen Lebensstandard in allen an der Globalisierung teilnehmenden Ländern wirken können, um diesen zu erhöhen und die Armut - gerade in Schwellen- und Entwicklungsländern - zu reduzieren. Dabei geht es jedoch auch immer um Interessen und Macht, vor allem seitens der Politik und transnationalen Unternehmen. Globalisierungsbefürworter und Verfechter der Annahme „Globalisierung helfe uns letztendlich allem“, sind definitiv die transnationale Unternehmen und Konzerne, die „[...] ihren Firmensitz oder Produktionsstätte so wählen, in denen sie Strukturen vorfinden, die sie für besonders produktionsfreundlich halten“ (s. Roß 2008, S. 73).

Doch wie kommt diese Entwicklung zustande und was sind die entscheidenden Faktoren dafür? Koch nennt dazu unter anderem den Bedeutungsverlust der Grenzen, einen immer intensiveren Wettbewerb, die steigende Spezialisierung und Konzentration sowie die Verteilungswirkungen (vgl. Koch 2014, S. 78-102). Auf diese vier Faktoren soll nun näher eingegangen werden, da sie als besonders relevant für die vorliegende Arbeit erscheinen.

Die Auflösung ökonomischer Grenzen zwischen den Nationalstaaten hat globalen Freihandel sowie globale Handels- und Finanzmärkte zur Folge. Die Transaktionen der transnationalen Unternehmen sowie globale Kapital- und Güterverkehre können immer weniger von Nationalstaaten kontrolliert werden (vgl. Dittgen 2009, S. 164). Durch diese ökonomische Globalisierung steigt jedoch der Wettbewerb und die Konkurrenz zwischen den

Nationalstaaten um Investitionen, Standortvorteile und Arbeitsplätze. Die Nationalstaaten versuchen mit zielgerichteter Wirtschafts- und Industriepolitik sowie Steuervorteilen Unternehmen für sich zu gewinnen. Nach außen hin wird der Nationalstaat immer mehr zum „Wettbewerbsstaat“, wohingegen die sozial- und wohlfahrtsstaatlichen Funktion zum Teil verloren gehen, da sich das Hauptaugenmerk des Staates auf die Anlockung von transnationalen Unternehmen und somit eine einseitige Wirtschaftsentwicklung verschoben hat.

Der daraus sich verschärfende Wettbewerb ist einer der wichtigsten Merkmale der Globalisierung. Auffällig ist, dass alle Akteursgruppen der Globalisierung daran beteiligt sind und dabei sowohl untereinander, als auch gegeneinander konkurrieren. Durch die wirtschaftliche Globalisierung steigt die Konkurrenz zwischen Staaten, Unternehmen und Individuen um Investitionen, Standortvorteile und Arbeitsplätze. Gerade bezüglich der Arbeitsplätze spielt die Digitalisierung eine entscheidende Rolle: „Da durch die Globalisierung sich auch der Wettbewerb zwischen den Produktionsfaktoren Sachkapital und Arbeit intensiviert, konkurrieren auch Arbeitnehmer [und Arbeitnehmerinnen] auf nationaler und internationaler Ebene immer stärker mit Maschinen um knapper werdende Arbeitsplätze“ (s. Koch 2014, S. 80). Gleichzeitig versuchen Unternehmen durch Spezialisierung oder der Verlagerung von Standorten (vgl. Münch 2011, S. 63) dem Wettbewerb und der Konkurrenz entgegenzuwirken. Jedoch führt die Verlagerung von Standorten auch zum Abbau von Arbeitsplätzen im eigenen Land, wobei neue Arbeitsplätze im Ausland entstehen. So können sich beispielsweise negative Folgen für Industrieländer aufzeigen, was die Abwanderung der Bekleidungsindustrie in Deutschland deutlich zeigt. Auch die Nationalstaaten befinden sich in einem andauernden Wettbewerb, nämlich in einem Standortwettbewerb: Unternehmen gehen dorthin oder verlagern ihre Produktion an Orte, an denen sie die besten unternehmerischen Voraussetzungen finden und sie ihren Gewinn maximieren können. Das bedeutet, die Direktinvestitionen von Unternehmen fließen in Länder, in denen sie beispielsweise aufgrund von niedrigen Löhnen ihre Kosten reduzieren können.

Die transnationalen Konzerne haben das Ziel, ihre Produktion so effizient wie möglich zu gestalten, um ihren Nutzen sowie Gewinn zu steigern (vgl. Münch 2011, S. 63). Indem sie sich auf gewisse Kompetenzen spezialisieren und, um mehr Macht zu erhalten und den Markt

gezielter zu steuern, schließen sie sich zum Teil mit anderen Unternehmen zusammen, um somit Vorteile aus der Globalisierung zu ziehen. Außerdem zielen Spezialisierungen und Standortverlagerungen darauf ab, Vorreiter in einem bestimmten Gebiet oder Produkt zu werden. Gerade dafür werden die arbeitskostenintensiven Aktivitäten bzw. ganze Unternehmensteile (vgl. Hübner 2015, S. 3) in Entwicklungs- bzw. Niedriglohnländer verlagert (offshoring) oder ausgelagert (outsourcing) (vgl. Koch 2014, S. 87). Im selben Zug haben sich die Entwicklungsländer zum Großteil auf die Herstellung arbeitsintensiver Produkte wie zum Beispiel Bekleidungserzeugnisse spezialisiert (vgl. BpB 2005). Wenn dadurch Exporte wachsen, werden solche Entwicklungen auch von den dortigen politischen Systemen unterstützt, um Unternehmen weiter „anzulocken“. Auch die Weltbank und WTO haben durch die Vergabe von Krediten und der Förderung von Strukturanpassungsprogrammen den Export von Produkten in Entwicklungsländern stark angetrieben, um sie in den Welthandel zu integrieren (vgl. Roß 2008, S. 73). Gerade Niedriglohnländer wie Bangladesch haben sich auf die Massenproduktion von Bekleidungswaren spezialisiert, um internationalen Konkurrenzkampf mithalten zu können. Dementsprechend ziehen die komplexen Globalisierungsprozessen nationale und vor allem internationale Arbeitsteilung nach sich, indem sich einzelne Länder auf die Produktion bestimmter Güter und Dienstleistungen spezialisieren (vgl. Roß 2008, S. 78).

Die wachsende Partizipation der Entwicklungs- und Schwellenländer am Weltmarkt ist eine Seite ihrer Inklusion in die internationale Arbeitsteilung. Diese Prozesse haben zentrale Auswirkungen auf die Ungleichheiten zwischen und innerhalb von Ländern. Höherwertige Aktivitäten werden weiterhin in Industrieländern oder auch Schwellenländern und niederwertige in Entwicklungsländern hergestellt. Dies ist vor allem auf die dortigen geringen Arbeitskosten sowie Sozial- und Umweltstandards zurückzuführen, die eine wesentliche Rolle spielen bzgl. der oftmals umstrittenen Effekte auf die ArbeiterInnen in den Fabriken.

Die Globalisierung hat zum einen die Welt enger zusammenrücken lassen, andererseits hat sie zu starken Abhängigkeiten geführt, wobei Staaten, transnationale Konzerne und Unternehmen eine prägende Rolle dabei spielen. „Einen wesentlichen Treiber für die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft stellen globale Wertschöpfungsketten (GVCs – Global Value Chains) dar“ (s. Pöchlacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 7). Mit

Ansätzen, die diese globalen Wertschöpfungsketten analysieren, kann die Globalisierung und die internationale Arbeitsteilung auf ihren unterschiedlichen Ebenen (internationale, nationale und lokale) analysiert werden. Im Folgenden soll nun das Augenmerk auf den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken liegen.

2.3. Von globalen Güterketten zu globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken

Um die neue internationale Arbeitsteilung im Kontext der Globalisierung, die Veränderungen der globalen Produktion und des weltweiten Handels seit den 1980er Jahren und ihre Folgen, gerade für Entwicklungsländer, zu untersuchen sind die Forschungsansätze zu Globalen Güterketten, Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken nützlich. Deshalb werden in den folgenden Kapitel 2.3.1. - 2.3.3. die Forschungsansätze zu Commodity Chains (CC), Global Commodity Chains (GCC), Global Value Chains (GVC) und Global Production Networks (GPN) vorgestellt und diskutiert. Wie Abbildung 3 zeigt, bauen sie aufeinander auf und haben sich aus der Weltsystemanalyse entwickelt. Auf ihre Gemeinsamkeiten und Unterschiede sowie die zentralen theoretischen Dimensionen und Ansätze wird in diesem Kapitel eingegangen.

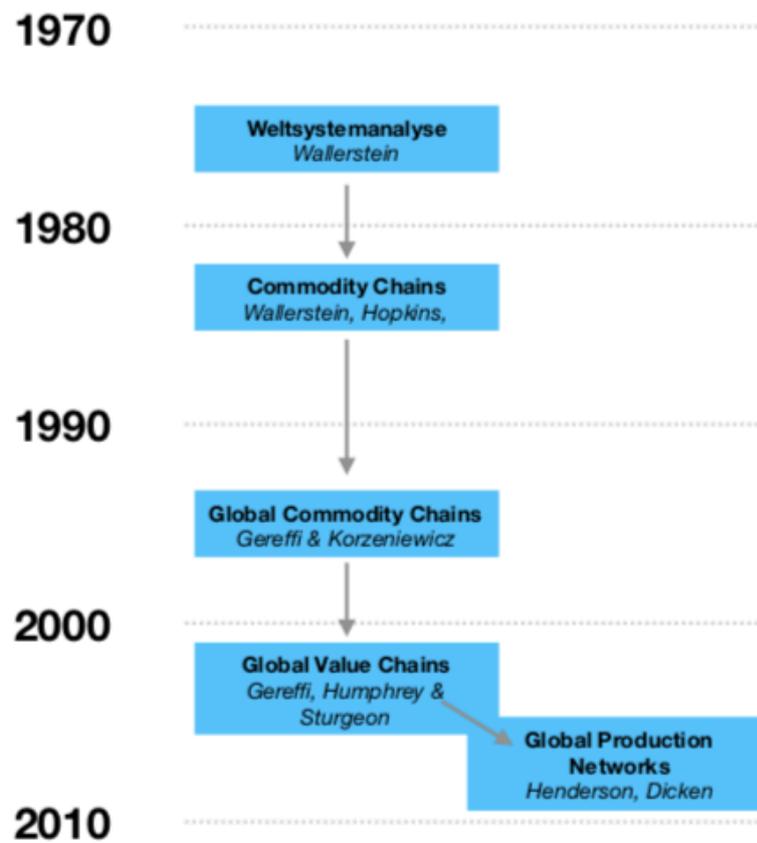


Abb. 3: eigene Darstellung

Globale Wertschöpfungsketten - als wesentlicher Treiber der Globalisierung und der internationalen Arbeitsteilung - trugen dazu bei, die Vernetzung von Unternehmen, Gebieten aber auch von ganzen Volkswirtschaften zu intensivieren, bedingt durch das globale Transportwesen, die Digitalisierung, den Ausbau der Informations- und Kommunikationstechnologien und der Absicht von transnationalen Unternehmen, ihre Produktions- und Handelsprozesse weltweit zu verlagern und zu kontrollieren (vgl. Pöchhacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 7/8).

Weltweit beträgt der Handel mit Gütern, die aus globalen Wertschöpfungsketten stammen, inzwischen 60% (vgl. Kumar 2016, S. 1). Transnationale Unternehmen, die mit Gütern handeln, deren Produktion organisatorisch und geographisch über mehrere Länder verteilt ist, gewinnen im internationalen Wettbewerb somit immer mehr an Bedeutung. Die Konsequenzen und Folgen, vor allem bezogen auf die Arbeits- und Sozialstandards in

Entwicklungsländern, sollen in diesem Kapitel dargestellt werden. Die Ansätze der globalen Güterketten, Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke dienen dafür als Basis, denn diese Konzepte sind geeignet, um die für die kapitalistische Produktionsweise charakteristische internationale Arbeitsteilung und deren Folgen für die Entwicklungsländer zu analysieren.

2.3.1. Der Ansatz der globalen Güterketten

Die Begriffe der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke kommen bereits in der vorherigen Kapiteln vor, allerdings wurden diese Begriffe erst in den 1990er und 2000er Jahren theoretisch entwickelt. Davor sprach man von Güterketten. Auch das Adjektiv „global“ wurde erst später davor gesetzt. In ihrer gemeinsamen Abhandlung „Patterns of development of the modern world system“ erwähnen Hopkins und Wallerstein¹² im Jahr 1977 den Begriff der Güterkette zum ersten Mal. Allerdings legte Wallerstein schon mit der Weltsystemtheorie im Jahr 1974 (Analyse der Gesamtprozesse der kapitalistischer Entwicklungen im Weltmaßstab, dabei wird die Welt als Analyseeinheit gesehen, um die Herausbildung des Kapitalismus und dessen Folgen für die internationalen Beziehungen zu erkennen) den Grundstein für das Konzept der Güterkette. Zum einen sieht er das Ziel des Kapitalismus in der Maximierung von Profit durch den Handel mit Gütern. Dabei spielt es kaum eine Rolle, unter welchen Umständen diese innerhalb der internationalen Arbeitsteilung produziert werden. Zum anderen ist der Platz innerhalb der internationalen Arbeitsteilung ein Indikator dafür, welche Position ein Land in der Weltwirtschaft einnimmt (vgl. Menzel 2001, S. 197). Wallerstein definiert dabei die Weltwirtschaft, als ein „Weltsystem ohne politisches Zentrum, das durch den Markt zusammengehalten und durch die internationale Arbeitsteilung und internationalen Handel strukturiert wird“ (s. ebd., S. 193-195). Somit ist die Weltsystemanalyse der Ursprung der Güterkettenforschung.

Hopkins und Wallerstein denken nun das Konstrukt der Weltwirtschaft weiter und führen dafür den Begriff der Güterkette (Commodity Chain = CC) ein (vgl. Bair 2010, S. 26). Sie verweisen auf die ungleiche Verteilung entlang der Güterketten und machen diese dafür

¹² Immanuel Wallerstein ist Soziologe und Begründer der Weltsystemtheorie bzw. Weltsystemanalyse. Er lehrte von 1976-1999 an der Binghamton University in Vestal (US-Bundesstaat New York). Außerdem hatte er verschiedenste Gastprofessuren weltweit inne und erhielt mehrere Ehrentitel (vgl. I. Wallerstein o.J.).

verantwortlich, dass ein hierarchisches Weltsystem bestehend aus Zentrum, Semiperipherie und Peripherie entsteht (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 12). Dabei bildet die Frage nach den Entwicklungseffekten für periphere Länder durch die Integration in die Weltwirtschaft das zentrale Element der Güterkettenforschung (vgl. ebd., S. 11). Die unterschiedlichen Auswirkungen der Integration für die Akteure in den Entwicklungsländern sowie für die Länder selbst rücken damit ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Im Mittelpunkt der Forschung stehen also die Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung und deren Auswirkungen. In den 1990er Jahren, baute Gary Gereffi¹³ auf dem Ansatz der Güterketten auf und begründete den Ansatz der globalen Güterkette (Global Commodity Chains = GCC). Hierfür verband er das von Michael E. Porter¹⁴, der 1985 die Stufen der Produktion als eine geordnete Reihe von Tätigkeiten darstellte, aufgestellte Konzept der Wertkette „mit der empirisch zu beobachtenden unternehmensübergreifenden, globalen Fragmentierung von Produktionsaktivitäten“ (s. Holz et al. 2016, S. 8).

Gereffi beschreibt, dass globale Güterketten vier Dimensionen aufweisen: die erste Dimension ist die Input-Output-Struktur (Prozess der Transformation von Rohmaterial zu Endprodukt), des Weiteren spricht er von einer räumlichen Dimension (Güterketten können geografisch konzentriert oder verstreut sein). Außerdem nennt er die Dimension der Governance-Struktur (entspricht Machtbeziehungen zwischen Unternehmen, die finanzielle, materielle und menschliche Ressourcen innerhalb der Kette koordinieren), die vierte und letzte Dimension ist das institutionelle Gefüge (Bedeutung von regionalen, nationalen und internationalen Institutionen) (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 12/13).

Der GCC-Ansatz ist besonders an der Organisation von globalen Industrien interessiert und deren Analyse. Dabei spielen die Lead Firmen eine wichtige Rolle, denn sie haben die Kontrolle über die globale Lieferketten. Die Zulieferer müssen sich nach ihren Vorgaben und

¹³ Gary Gereffi ist Professor an der Duke Universität für Soziologie und Direktor des Global Value Chains Centers an der Duke Universität. Er hat zahlreiche Bücher und Publikationen über Globalisierung sowie soziale und wirtschaftliche Entwicklung veröffentlicht. Er ist mit unter der bedeutendste Begründer der GCC- und GVC-Ansätze (vgl. Duke University 2018).

¹⁴ Michael E. Porter ist ein US-amerikanischer Wirtschaftswissenschaftler und lehrt an der Harvard Business School (Cambridge). Er ist einer der führenden Managementtheoretiker unserer Zeit und hat dabei seinen Schwerpunkt auf Wettbewerbsstrategien und Wertketten (vgl. Harvard Business School, o.J.).

Anweisungen richten, denn letztere entscheiden über Zugang zu ihren Güterketten (vgl. Internationales Arbeitsamt 2016, S. 7).

Die Analyse der Governance-Struktur eignet sich besonders, um zu erforschen, „welchen Unternehmen [...] es in der Kette am besten [gelingt], verschiedene Bereiche des Produktionsprozesses zu kontrollieren, und wie sie sich den geschaffenen Mehrwert aneignen oder verteilen“ (s. Bair 2010, S. 31). Gereffi unterscheidet hierbei zwischen producer-driven commodity chain und buyer-driven commodity chain (produzentengesteuerte und käufergesteuerte Güterketten). Erstere sind meistens transnationale Unternehmen, die im kapital- und technologieintensiven Bereich wie der Automobil- oder Elektroindustrie tätig sind. Sie koordinieren und steuern globale Produktionssysteme mit einer Vielzahl an Lieferanten und Tochterunternehmen, und kontrollieren dabei „Unternehmen auf vorgelagerten Ebenen (z.B. Rohstoff- und Vorleistungslieferanten), als auch Unternehmen auf nachgelagerten Wertschöpfungsstufen (z. B. Distribution und Handel)“ (s. Holz et al. 2016, S. 8).

Unternehmen, die auf den Handel von Konsumgüter oder Lebensmittel spezialisiert sind, können eher den Buyer-driven commodity chains zugeordnet werden. Meist vermarkten und verkaufen sie Produkte, die sie oft selbst gar nicht herstellen (s. Abb. 4). Dennoch, aufgrund ihrer Marktmacht und ihrem Wissen wie beispielsweise über Finanzierung, Marketing und Vertrieb, haben sie die Kontrolle über alle Aktivitäten, von der Idee eines Produktes bis zu dessen Verkauf. Die Produzenten der Güter sind also an die Entscheidungen der Lead Firmen oder Auftraggeber gebunden (vgl. Internationales Arbeitsamt 2016, S. 7). Zusätzlich üben sie Druck auf ihre Zulieferer aus, indem die Global Buyers (werden auch als „manufacturers without factories“ bezeichnet, weil sie lediglich die von Zulieferern produzierte Güter unter ihrem Markennamen verkaufen) als Verbindungsglied zwischen den meist kostengünstigen Produktionsstätten im Ausland und den Endverbrauchermärkten in den Industrienationen dienen (vgl. Sturgeon 2011, S. 7), andererseits müssen die Zulieferer auch alle Preis- und Produkthanforderungen erfüllen (vgl. Bair 2010, S. 32).

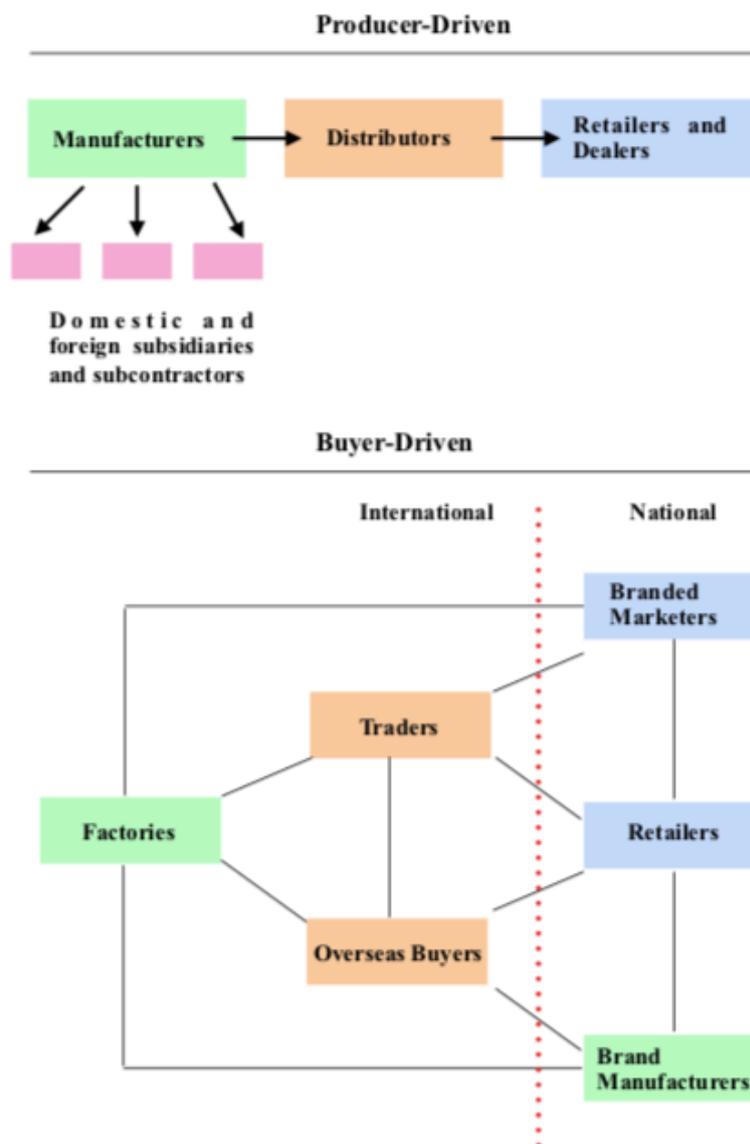


Abb. 4: Unterschied zwischen producer und buyer-driven commodity chain. Darstellung: eigene Darstellung.
 Quelle: Gary Gereffi (2001): Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet.

Die Güterkettenforschung ist interdisziplinär und verfestigte sich auch in der Politikwissenschaft, da es mit ihr möglich war, Güterketten im Zusammenhang mit den Entwicklungsperspektiven eines Staates zu analysieren. Auch leistet der GCC-Ansatz einen wichtigen Beitrag in der Methodologie, denn mit ihm ist es möglich die „Globalisierung vor Ort“ (s. Bair 2010, S. 30) zu analysieren. Dabei konzentriert er sich vor allem auf die Tätigkeiten der sog. „chain driver“, die eine wichtige Rolle in der Steuerung der globalen

Güterketten und der internationalen Produktionsnetzwerke einnehmen. Im Mittelpunkt der Forschung stehen also Unternehmen und Produktionsprozesse an bestimmten Standorten.

Weiter ist der theoretische Beitrag des GCC-Modells nicht zu unterschätzen. Hier geht es vor allem um Machtbeziehungen und -verhältnisse in der globalen Wirtschaft. Dies zeigt die von Gary Gereffi beschriebene dritten Dimension der globalen Güterkette.

Zuletzt soll die politische Bedeutung des GCC-Ansatzes erwähnt werden. Ziel ist es, die Positionen von Zulieferunternehmen (v.a. in Entwicklungsländern) in der globalen Güterkette zu verbessern (vgl. ebd., S. 32). Dies wird auch als „Upgrading“ bezeichnet, wobei Unternehmen von geringwertigen zu höherwertigen Tätigkeiten aufsteigen. Jedoch ist dabei fraglich, ob die Erträge des Upgradings jeden Akteur in der Güterkette erreichen. Gerade in den Entwicklungsländern, in denen viele Zulieferunternehmen ansässig und von den Global Buyers abhängig sind, landet der Ertrag des Upgradings nicht zwangsläufig bei den UnternehmerInnen und noch weniger den ArbeiterInnen am unteren Ende der Güterkette (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 17). Auf das Prinzip des Upgradings und seine Folgen sowie Auswirkungen wird im folgenden Kapitel noch näher eingegangen.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass sich der GCC-Ansatz mit der Frage beschäftigt, wie globale Unternehmen organisiert und gesteuert sind und wie sich dies auf die Entwicklungs- und Upgrading-Möglichkeiten der Unternehmen in Entwicklungsländern auswirkt. Dafür stehen die Analyse der Organisation von globalen Industrien sowie Lead Firmen und deren Kontrolle von Güterketten im Vordergrund. Allerdings wurde das GCC-Modell im Laufe der 2000er Jahre weitergedacht, und die Dimension der Steuerung von globalen Industrien weiterentwickelt sowie der Dimension des institutionellen Kontextes und von Nicht-Firmen-Akteuren mehr Bedeutung beigemessen. Somit wurde der Forschungsansatz der globalen Wertschöpfungsketten (Global Value Chain = GVC) und der globalen Produktionsnetzwerken (Global Production network = GPN) entwickelt, die die theoretische Grundlage dieser Arbeit darstellen.

2.3.2. Von globalen Güterketten zu globalen Wertschöpfungsketten

Aus dem CC- und GCC-Ansatz entwickelte sich der Ansatz der globalen Wertschöpfungsketten und später der globalen Produktionsnetzwerke.

Wieder ist Gary Gereffi zu erwähnen, der den GVC-Ansatz maßgeblich geprägt hat. Die jeweiligen Ansätze verbindet vor allem ihr Fokus, der auf den Aufstiegschancen von Entwicklungsländern und den dort ansässigen lokalen Firmen in den Produktionsnetzwerken liegt, und wie diese ihre Position innerhalb der Kette verbessern können (Upgrading) (vgl. Bair 2010, S. 33). Das Augenmerk liegt beim GVC-Ansatz aber noch einmal mehr auf der Organisation und Steuerung von Industrien, mit speziellem Fokus auf der Wertschöpfung und Werterhaltung in der Kette.

Die Funktion der Lead Firmen spielt dabei eine wichtige Rolle. Dabei handelt es sich meist um global agierende, transnationale Unternehmen, die kontrollieren, wer was, wann und wie in welcher Menge und Qualität produziert, und bestimmen somit die Arbeitsteilung sowie Produkt- und Prozessstandards (vgl. Pöchhacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 19). Lead Firmen können - aufgrund ihrer Marktmacht und geografischen Mobilität - Druck auf die Zulieferunternehmen und deren Angestellten und Interessenvertretungen ausüben, „um von ihnen Zugeständnisse bei den Löhnen und Arbeitszeiten zu erlangen“ (s. Flecker 2017, S. 228).

Neben den Lead Firmen sind die Upgrading-Möglichkeiten und neue Governance-Typologien ein weiterer wichtiger Bestandteil des GVC-Ansatzes. Hier geht besonders darum, dass gewisse Governance-Strukturen zu einem Upgrading innerhalb der Kette verhelfen oder dies auch verhindern können. Dazu wurden verschiedene Steuerungsformen eingeführt, um die producer- und buyer-driven Governance zu erweitern: zum einen die firmeninternen und auf reinen Marktbeziehungen basierenden Steuerungsformen. Marktbeziehungen sind vor allem dann sinnvoll, „wenn Transaktionen leicht kodifiziert werden können, die Produkte nicht an bestimmte Kundenvorgaben angepasst werden müssen und die Produzenten in der Lage sind, die betreffenden Produkte ohne großen Informationsinput seitens der Abnehmer herzustellen“ (s. Holz et al. 2016, S. 10). Zum anderen die hierarchische Governance-Struktur, die für die vorliegende Arbeit von Bedeutung ist. In Strukturen dieser Art kontrollieren die Lead Firmen die von ihnen abhängigen

Subunternehmen. Besonders in Entwicklungsländern werden Unternehmen mit dieser Art der Governance konfrontiert, gerade wenn es um ihre Integration in die globalen Produktionsnetzwerke geht (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 13/14).

Von zentraler Bedeutung ist zudem das Konzept des Upgradings. Ein lokales Unternehmen in einem Entwicklungsland kann mithilfe des Upgradings seine Position innerhalb der Wertschöpfungsketten verbessern, indem es in einen Bereich innerhalb der Kette aufsteigt, der einen höheren Wertschöpfungsanteil verspricht. Doch dieser Weg führt meist nicht an den Lead Firmen vorbei, da sie die globalen Wertschöpfungsketten steuern.

Man unterscheidet generell zwischen vier verschiedenen Formen des Upgradings (vgl. International Bank for Reconstruction and Development 2017, S. 70-72):

1. Funktions-Upgrading: innerhalb einer Kette übernimmt ein Unternehmen mehr oder höherwertigere Funktionen
2. Produktions-Upgrading: Aufwertung der Produkte, die anschließend zu einem höheren Preis verkauft werden
3. Prozess-Upgrading: Verbesserung der Prozesse innerhalb der Kette und eventuell auch des Produktionssystems
4. Intersectoral-Upgrading: Unternehmen wechseln von einer Industrie in eine andere höherwertige Industrie

Die unterschiedlichen Upgrading-Dimensionen zeigen, dass Unternehmen mehrere Möglichkeiten haben ihre Position innerhalb der Kette zu verändern. Allerdings bedeutet dies nicht automatisch höhere Erträge. Auch muss berücksichtigt werden, wer letztendlich vom Upgrading profitiert. Denn ein „erfolgreiches“ Upgrading bedeutet nicht automatisch höhere Löhne, Sicherheit oder Profit (vgl. Schrank 2004, S. 142). Die Aktivitäten, die zu höheren Gewinnen führen, bleibe oft in den Händen von Lead Firmen – dazu zählen im Bekleidungssektor zum Beispiel Marketing, Forschung und Entwicklung oder auch Design und Verkauf (= Upstream- und Downstream-Aktivitäten). Geringe Wertschöpfungserträge weist dagegen die Produktion von Gütern auf (vgl. Pöchhacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 24), die meistens in kostengünstigeren Ländern produziert werden. Die sog. „Smile-

Curve“ von Gereffi, Humphrey und Strugeon veranschaulicht dies.

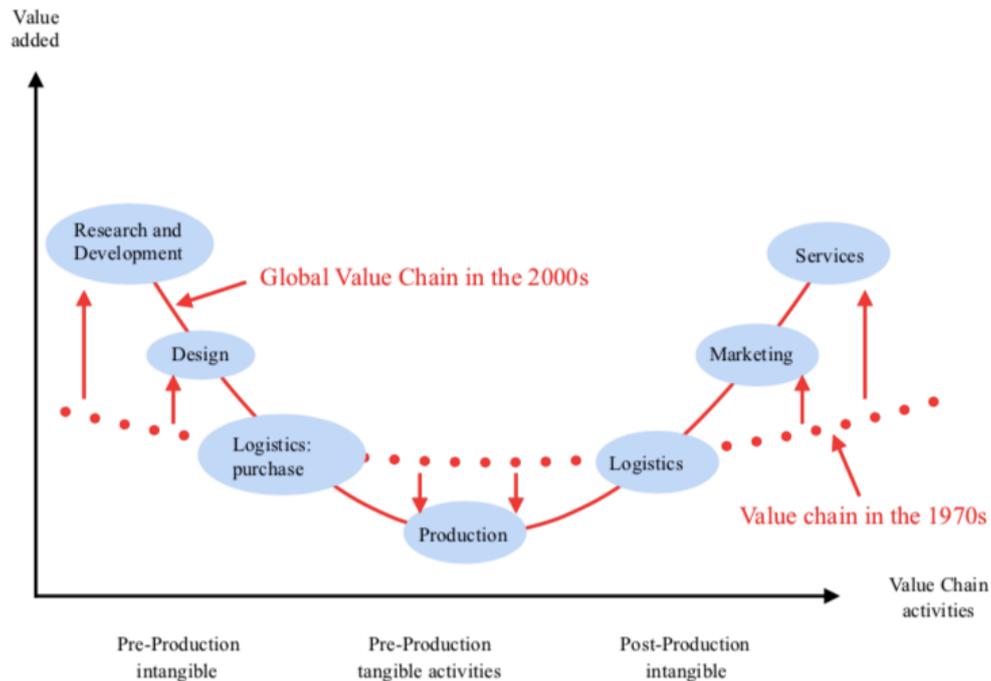


Abb. 5: Smile-Kurve der globalen Wertschöpfungsketten in den 1970er und 2000er Jahren. Darstellung: eigene Darstellung. Quelle: International Bank for Reconstruction and Development

Die Smile-Curve beschreibt wie der Wert eines Produktes in verschiedene Segmente zerlegt werden kann (vgl. Ahmad/Primi 2017, S. 70). Außerdem verkörpert sie, was passiert, wenn die Kosten einer Produktionsstufe durch die Verlagerung in ein Niedriglohndes sinken: dann „fällt der Anteil dieser Produktionsstufe an der gesamten Wertschöpfung, die zur Herstellung des Produkts nötig ist“ (s. Pöchhacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 24). Dafür benötigen die Lead Firmen die kostengünstigen Produktionsbedingungen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Problematisch für die ArbeiterInnen vor Ort ist allerdings, dass die Gewinne, die Unternehmen durch das Upgrading innerhalb der Wertschöpfungsketten erzielen, nicht unbedingt in Form von höheren Löhnen oder besseren Arbeits- und Sozialbedingungen an sie weitergeben (vgl. Ponte 2002, S. 1100-1101). Die Lead Firmen in den Industrieländern dagegen, positionieren sich eindeutig an den höher liegenden Enden der Smile-Curve, weil diese mit einem höheren Wertschöpfungsanteil

einhergehen (vgl. Ahmad/Primi 2017, S. 70). Folglich geht es vor allem um die Verteilung zwischen Lead Firmen und Zulieferfirmen innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten und innerhalb der Zulieferfirmen um die Verteilung zwischen EigentümerInnen, ManagerInnen und ArbeiterInnen.

2.3.3. Von globalen Wertschöpfungsketten zu globalen Produktionsnetzwerken

In den 2000er Jahren hat sich der Ansatz der globalen Produktionsnetzwerke entwickelt (GPN = Global Production Networks). Hierbei ist vor allem Peter Dicken¹⁵ zu erwähnen, der die Schwachstellen des GVC-Ansatzes analysierte und den Begriff „globale Produktionsnetzwerke“ geprägt hat. Die Ergebnisse der globalen Güterketten und der globalen Wertschöpfungsketten-Forschung wurden hierfür um einen stärker strukturellen Ansatz erweitert, wobei im Mittelpunkt die fundamentale Rolle der Unternehmen sowie der inter-Firmen-Netzwerke, aber eben auch anderer Akteure und Institutionen wie NGOs, Staaten, gesellschaftliche Akteure stehen (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 15). Es geht vor allem darum, wie Unternehmens- und Produktionsnetzwerke in ihr Umfeld integriert sind und mit diesem interagieren (vgl. Holz et al. 2016, S. 13). Der GPN-Ansatz fasst demnach die politischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Strukturen, in die die Produktionsnetzwerke integriert sind, breiter (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 15). Die vielfachen Akteure, Ebenen und gesellschaftlichen Bedingungen der transnationalen Produktion stehen im Zentrum der Aufmerksamkeit, weshalb nun von Netzwerken und nicht mehr von Ketten gesprochen wird, da der Begriff „Kette“ nur schwer die Komplexität und Dynamik der globalen Produktion und der vielfältigen Beziehungen (vgl. Fischer/Parnreiter 2007, S. 110) greifen kann. Das Prinzip der linearen Güterketten wird vom GPN-Ansatz gebrochen, da gleichzeitig horizontale, vertikale und multidirektionale Beziehungen und Vernetzungen zwischen den Lead Firmen und Zulieferern sowie nicht-Firmen Akteuren existieren (vgl. Flecker 2012, S. 18). Diese Multidimensionalität spielt eine überaus entscheidende Rolle in der GPN-Forschung. Auch macht das Prinzip der globalen

¹⁵ Peter Dicken ist britischer Ökonom und Professor an der University Manchester mit dem Forschungsschwerpunkt Globalisierung, wandelnde Ökonomien und den Dynamiken sowie Strukturen in globalen Produktionsnetzwerken, insbesondere die Beziehung zwischen transnationalen Unternehmen und Staaten (vgl. The University of Manchester, o.J.).

Produktionsnetzwerke deutlich, unter welchen sozialen Verhältnissen Güter produziert, reproduziert und konsumiert werden (vgl. Fischer/Parnreiter 2007, S. 110). Der Ansatz der globalen Produktionsnetzwerke analysiert demnach unter welchen Bedingungen Güter hergestellt werden und wer davon profitiert (vgl. Fischer/Reiner/Staritz 2010, S. 15). Dabei ist der Begriff der Dynamik entscheidend: in unserer scheinbar immer schnell werdenden Welt, gestalten sich die globalen Produktionsnetzwerke als durchaus dynamisch bzgl. der Auslagerung der Güterproduktion, als auch der Arbeitsbedingungen. Genau darauf zielt die aktuelle GPN-Forschung ab (vgl. Flecker 2012, S. 13). Zentral ist dabei die Frage „nach dem besonderen Beitrag dieser dynamischen Vernetzung zum Wandel der Arbeit und der Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen“ (s. Flecker 2012, S. 13).

Aus diesem Grund soll im folgenden Kapitel nochmals verstärkt auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in globalen Produktionsnetzwerken eingegangen werden, um eine theoretische Grundlage für den Empirie-Teil zu schaffen. Gerade die jüngere GPN- aber auch GVC-Forschung beschäftigt sich mit dem Prinzip des „social upgrading“ und der Integration der Produktionsnetzwerke in den sozialen und institutionellen Kontext vor Ort (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 5). Dabei steht die Analyse der Beschäftigungsbedingungen und Arbeitsrechte in den globalen Produktionsnetzwerken im Mittelpunkt.

2.3.4. Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in GVC und GPN sowie das Konzept des social Upgrading

Wie oben dargestellt, wirken sich die Governance-Strukturen sowie die Machtverhältnisse zwischen den Akteuren innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in den Entwicklungsländern aus. Auch ist zu betonen, dass die Art und Weise sowie die Ausgestaltung, wie die Wertschöpfungsketten gesteuert werden, einen ebenso bedeutenden Einfluss auf die Arbeitsverhältnisse haben (vgl. Flecken 2010, S. 44). Dieses Phänomen ist vor allem in Entwicklungsländern und auch in asiatischen Niedrig-Einkommensländern wie Bangladesch zu beobachten (vgl. Pöchlacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 27).

Die Lead Firmen kontrollieren die von ihnen abhängigen Lieferanten und bestimmen auch unter welchen Umständen die Güter produziert werden. Beispielsweise ist der bereits erwähnte Kosten- und Zeitdruck, den Lead Firmen auf ihre Zulieferer ausüben, ein entscheidender Faktor. Dieser Druck wird auf die unterste Ebene der Wertschöpfungsketten umgewälzt und fällt somit den ArbeiterInnen in der Produktion oder Fertigung zu Lasten (s. S. 35 o.). Zwar haben Betriebe die Möglichkeit, durch Upgrading ihre Position in der Kette zu verbessern, das führt aber nicht notwendig dazu, dass dies durch höhere Löhne und bessere Arbeitsbedingungen an ArbeiterInnen innerhalb der Zulieferfirmen weitergegeben wird. Weiters sind Arbeitsbedingungen neben der Position der Betriebe in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken auch stark abhängig „von staatlicher Politik und institutionellen Rahmenbedingungen“ (s. Flecker 2010, S. 55). Im Gegensatz zum GVC-Ansatz stehen in der GPN-Forschung diese Aspekte und die Rolle von Staaten, NGOs, Gewerkschaften, Institutionen und andere Akteure zentraler im Vordergrund, um die Dynamik in den Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen vor Ort detaillierter entschlüsseln zu können. Mithilfe der GPN-Analyse untersucht man „wie sich die komplexen Dynamiken in den globalen Produktionsnetzwerken [...] auf die [Arbeiterinnen] und Arbeiter auswirken“ (s. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 6).

Die hohen Lohngefälle zwischen den Staaten sowie die „unterschiedlichen Arbeitszeit- und Arbeitsschutzbestimmungen“ (s. Flecker 2010, S. 44) gelten als treibendes Motiv für die Auslagerung von Unternehmensfunktionen. Dies Unterschiede in der Qualität der Arbeit und somit in den „Kosten“ für die Lead Firmen werden durch Verlagerungen ausgenützt. Diese Vorgehensweise der Lead Firmen ist besonders in den Entwicklungsländern zu beobachten, wobei die Verlagerung der Arbeitsplätze - aus den Industrie- in die Entwicklungsländer - dort zu einem hohem Anstieg an Arbeitsplätzen in den arbeitsintensiven Segmenten geführt hat. Diese Arbeitsplätze in Industriesektoren sind wichtig vor allem für Niedrig-Einkommensländer und bieten oftmals besonders für Frauen die Möglichkeit, Jobs in Industriesektoren zu bekommen, die sie sonst nicht hätten. Die Qualität dieser Arbeitsplätze im Sinne von Löhnen und Arbeitsbedingungen ist jedoch oft fraglich.

Natürlich sind die Wechselwirkungen und Strukturen zwischen Lead Firmen sowie Subunternehmen/Zulieferern innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten und

Produktionsnetzwerke, von Branche und Land unterschiedlich und die Auswirkungen auf die Arbeitsbedingungen komplex und „beweglich“ (vgl. Flecker 2010, S. 53). Jedoch ist eindeutig festzuhalten, dass sich globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke sich auf die Arbeitsbedingungen und die Art und Weise der Beschäftigung in den Entwicklungsländern auswirken.

In der jüngeren GVC- und GPN-Forschung wird auch der Zusammenhang von wirtschaftlichen und sozialen Upgradings näher betrachtet, da dieser Interaktion zuweilen wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde. Der GPN-Ansatz fragt gezielt nach den Impulsen, aber auch Bedingungen für social Upgrading, wodurch die Rechte und Ansprüche der ArbeitnehmerInnen und damit die Qualität ihrer Beschäftigung verbessert werden soll. Denn zuweilen wurden wirtschaftliche Ergebnisse oftmals getrennt von sozialen Folgen betrachtet, und die institutionellen und räumlichen Dimension der Produktion kaum beachtet. Dabei bedeutet wirtschaftliches Upgrading nicht gleichzeitig ein social Upgrading, da die Unternehmensführung der Zulieferfirmen sich die ökonomischen Vorteile sichern. Die ArbeiterInnen bekommen davon meist wenig zu spüren (vgl. Flecker 2017, S. 233). Der Prozess des social Upgradings spielt jedoch eine entscheidende Rolle, denn er gilt als Prozess der Verbesserung von Arbeitnehmerrechten und der Qualität von Arbeit (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 6).

Die ILO¹⁶ versteht unter „menschenwürdiger Arbeit“ zum einen, dass Menschenrechte geachtet werden und für Sicherheit am Arbeitsplatz gesorgt ist, zum anderen eine faire Bezahlung sowie das Recht auf Sozialversicherung und Freiheit (im Sinne, dass man am Arbeitsplatz nicht unterdrückt oder misshandelt wird) geboten werden. Darauf basierend besteht das social Upgrading aus messbaren und nicht-messbaren Indikatoren: als messbar gelten unter anderem Löhne, Arbeitszeiten und -sicherheit sowie soziale Sicherheit in Form

¹⁶ „Die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) ist eine Sonderorganisation der Vereinten Nationen. Sie wurde im Jahr 1919 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Genf. Die ILO verfügt über eine dreigliedrige Struktur, die im UN-System einzigartig ist: Die 187 Mitgliedsstaaten sind durch Regierungen, durch Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie durch Arbeitgeber in den Organen der ILO vertreten.

Schwerpunkte der Arbeit der ILO sind die Formulierung und Durchsetzung internationaler Arbeits- und Sozialnormen, insbesondere der Kernarbeitsnormen, die soziale und faire Gestaltung der Globalisierung sowie die Schaffung von menschenwürdiger Arbeit als eine zentrale Voraussetzung für die Armutsbekämpfung“ (s. Internationale Arbeitsorganisation, o.J.).

von Verträgen. Schwieriger zu quantifizieren und nicht messbar sind gewisse Rechte wie Versammlungsfreiheit, Gewerkschaftsfreiheit, Tarifvertragsverhandlungen oder auch das Recht selbst darüber zu entscheiden, welcher Beschäftigung man nachgeht. Jene kaum quantifizierten Faktoren sind jedoch „der Schlüssel zur Verbesserung der Arbeitsnormen, indem sie die ArbeitnehmerInnen in die Lage versetzten, eine effektive Beziehung zu ihrem/r ArbeitgeberIn einzugehen, und sie sind der Ausdruck der Rechte und Ansprüche der ArbeitnehmerInnen als soziale Akteure“ (s. ebd. 2012, S. 7).

Wie bereits im Kapitel der globalen Wertschöpfungsketten erläutert, wirkt sich auch social Upgrading nicht auf alle ArbeitnehmerInnen gleich aus. Beispielsweise werden viele vom social Upgrading aufgrund ihres Geschlechts, Herkunft oder ethnischen Hintergrunds ausgeschlossen. Gerade Frauen wird Upgrading oft verwehrt, besonders in der Bekleidungsproduktion in Entwicklungsländern.

Deshalb basiert die folgende Analyse der Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen in Bangladesch auf dem GVC- und GPN-Ansatz, wobei gerade das Prinzip des social Upgradings eine wichtige Rolle spielen wird. Hierfür sollen ebenfalls die Beziehungen zwischen den Unternehmen in den Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken berücksichtigt werden, denn sie sind höchst relevant für die Qualität der Arbeit (vgl. Flecker 2017, S. 233), aber der nationale institutionelle Kontext soll nicht außer Acht gelassen werden.

3. Die globale Bekleidungsindustrie

Die globale Bekleidungsindustrie - eine scheinbar nicht zu boomen aufhören wollende Industrie, die gerade in den letzten Jahren durch den weltweiten Onlinehandel und die sozialen Medien noch einmal an Macht gewonnen hat und ihre Umsätze vervielfachen konnte. Vom Jahr 2000 bis 2014 hat sich die Produktion von Textilien nahezu verdoppelt: allein im Jahr 2014 wurden mehr als 100 Milliarden Kleidungsstücke neu produziert. Auch umsatzmäßig hat sich der Absatz von Kleidung zwischen den Jahren 2002 und 2015 von einer Billion US-Dollar auf 1,8 Billionen US-Dollar knapp verdoppelt und soll bis 2025 auf 2,1 Billionen US-Dollar weiter ansteigen (vgl. Cobbing/Vicaire 2017, S. 2). Dabei wird die Bekleidungsproduktion vor allem durch den Begriff „Fast Fashion“ geprägt, der als Synonym für massenproduzierende Modeprodukte steht. Hinter ihm verbirgt sich ein spezifisches Produktions- und Vertriebssystem basierend auf dem Konzept der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken. Aber Fast Fashion bedeutet auch die Beschleunigung der Globalisierung von Mode, Produktion und Handel (vgl. Banz 2015, S. 4). Das Prinzip von Fast Fashion ist eine Folge der internationalen Arbeitsteilung und zeigt, wie die globale Bekleidungsindustrie vernetzt ist und wie schnell sie auf aktuelle Einflüsse und Trends reagieren kann.

3.1. Historische Entwicklung der Bekleidungsindustrien

Der heutiger Ursprung der Bekleidungsindustrie ist im 16. und 17. Jahrhundert anzusiedeln. Zu dieser Zeit bildeten sich die ersten regionalen Produktionssysteme heraus (vgl. Hagemann 2015, S. 129). England nahm hier, aufgrund seiner Kolonialmacht in Indien, das über riesige Baumwollanbaugebiete verfügte, eine Vorreiterrolle ein¹⁷. Durch die beginnende industrielle Revolution und ersten technologischen Entwicklungen, die den Bau von Maschinen für die Bekleidungsproduktion beschleunigten und die Mechanisierung der Bekleidungsindustrie bedeutete, änderten sich die ökonomischen Mächteverhältnisse. Die Kolonien versorgten England vor allem mit Rohstoffen, die anschließend dort verarbeitet wurde. Somit war die

¹⁷ Allerdings ist hier anzumerken, dass Länder wie Indien, Pakistan oder auch Persien aufgrund ihrer Seide, gewebten Teppiche und Baumwollanbauten schon im Mittelalter und früher ihre Produkte und Güter nach Europa exportierten.

Bekleidungsindustrie die treibende Kraft für die Industrialisierung Englands und darauf folgend auch für Kontinentaleuropa. Karl Marx bezeichnete die Erfindung des mechanischen Webstuhls sogar als bedeutendste Erfindung der industriellen Revolution (vgl. Engel 2015, S. 74). Da sich die Bekleidungsindustrie, in mehreren Nationen Europas als wichtiger Industrialisierungsmotor etablierte, erlangte sie somit ihre erste globale Dimension, auch durch den daraus folgenden internationalen Handel von Gütern (vgl. Neugebauer/Schewe 2014).

Dank der Bekleidungsindustrie fand die wenig gebildete Bevölkerung Lohn und Arbeit, womit das Volkseinkommen wuchs (vgl. Engel 2015, S. 74), jedoch führte spätestens die Ölkrise im Jahr 1973, die Krise des Fordismus sowie die gleichzeitige Fusion transnationaler Konzerne zu einer Verschärfung der internationalen Arbeitsteilung (vgl. Textil-Bekleidung 2014). Außerdem begann man bereits in den 1960er Jahren aufgrund der niedrigen Fertigungs- und Lohnkosten und der erhöhten Nachfrage nach Mode (vgl. Neugebauer/Schewe 2014) die Produktion in Entwicklungsländer auszulagern (vgl. Nierling/Krings 2012, S. 67).

Durch die wachsende internationale Arbeitsteilung in der Bekleidungsindustrie rückten neue Produktionsländer in den Vordergrund. Allen voran sind hier China, Indien und Bangladesch zu nennen. Die Bekleidungsindustrie etablierte sich in Asien zu einem wichtigen Wirtschaftszweig, bedingt durch die Modernisierung der Technologien sowie die verfügbaren Rohstoffen wie Baumwolle (vor allem in Indien und China).

Im Zuge dessen etablierte sich die neue internationale Arbeitsteilung, indem die Produktion von Gütern in einzelne räumliche Segmente aufgesplittet wurde (vgl. Hagemann 2015, S. 129). In der Bekleidungsindustrie war die internationale Arbeitsteilung von Anfang an stark ausgeprägt (vgl. Flecker 2012, S. 39): zum einen wegen der arbeitsintensiven Produktion der Bekleidung, zum anderen waren (und sind) die Lohnkosten in asiatischen Ländern um ein Vielfaches niedriger als in den westlichen Industrienationen. Somit war die Bekleidungsindustrie eine der ersten Industriezweige, in denen die Produktion in Entwicklungsländer outgesourcet wurde, womit gleichzeitig die Industrienationen unter Konkurrenzdruck gesetzt wurden (vgl. Münch 2011, S. 131).

Daraufhin wurde im Jahr 1974 das „Arrangements Regarding International Trade in Textiles“, auch bekannt als Multifaserabkommen¹⁸, im Rahmen des GATTs abgeschlossen. Die beinhaltete Quotierung der Importe in Industrieländer sollten deren Märkte vor internationaler Konkurrenz schützen und waren daher vor allem im Interesse der Industrienationen, allen voran Europas und den USA. Neue Produzentenländer hat keine andere Wahl, als das Abkommen anzunehmen, um ihren Zugang zu den größten Endmärkten für Bekleidung sicherzustellen. Damit wurde ihnen zumindest ein bestimmtes Handelsvolumen im Rahmen ihrer Quote garantiert. Tatsächlich aber schützte das Abkommen den Erhalt der Bekleidungssektoren in den Industrieländer eher weniger, da sich die Produktion auf noch mehr Länder ausdehnte, vor allem auf solche, die keine Quoten hatten (da sie zur Zeit der Verhandlungen keine globalen Bekleidungsexporteure waren) oder die ihre Quoten nicht erfüllen konnten. Gerade Länder wie Bangladesch profitierten davon. In Folge des Auslaufens des Multifaserabkommens 30 Jahre später, verschärfte sich jedoch der globale Konkurrenz- und Preisdruck, insbesondere bzgl. der Arbeitskosten (vgl. Frederick/Staritz 2012, S. 42), da kein Land mehr durch Quoten in seinen Exporten beschränkt war (vgl. Anner/Bair/Blasi 2017, S. 42).

Hauptgewinner davon war China. Abbildung 6 veranschaulicht diese Entwicklung: Entwicklungsländern wie Bangladesch, Vietnam oder Kambodscha zählen inzwischen zu den Hauptexporteuren von Bekleidung. Allein im Jahr 2016 sind die Exporte in diesen Ländern um knapp 6 Prozentpunkte gewachsen (im Vergleich zum Jahr 2015).

¹⁸ „Multi Fiber Arrangement (MFA) governed the world trade in textiles and garments from 1974 through 2004. It was a framework for bilateral agreements or unilateral actions that established quotas limiting imports into countries whose domestic industries were facing serious damage from rapidly increasing imports“ (s. WTO, O.J.).

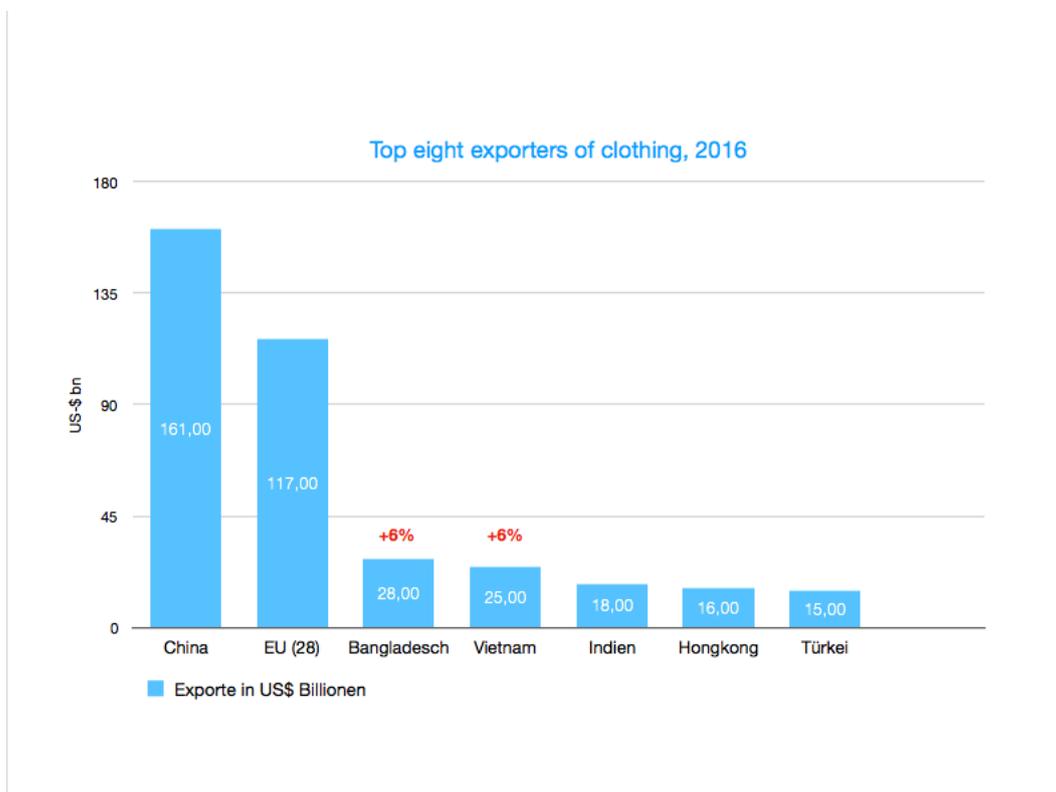


Abbildung 6: Top eight der Exportnationen in Bezug auf Kleidung im Jahr 2016. Darstellung: eigene Darstellung. Quelle: WTO; eigene Darstellung

Im Folgenden sollen nun die Organisation der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke in der Bekleidungsindustrie beleuchtet und dabei auf die Rolle und Strategien der Lead Firmen und Fast Fashion, als einen der neuesten Trends, eingegangen werden. Im letzten Teil des Kapitels werden dann die Auswirkungen dieser Entwicklungen und Phänomene auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in der globalen Textil- und Bekleidungsindustrie, also auf der in der Einleitung definierten Makroebene, dargestellt.

3.2. Globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke in der Bekleidungsindustrie

Die Bekleidungsindustrie ist das Paradebeispiel für Buyer-driven-Wertschöpfungsketten, bei der Lead Firmen nicht in die Produktion der Güter integriert sind. Man unterscheidet dabei zwischen drei Typen von Lead Firmen: Markenhersteller (Brand Manufacturers), Markenvermarkter (Brand Marketers) und Einzelhändler (Retailer). Brand Manufacturers, besitzen eigene Textilfabriken oder koordinieren zumindest die Beschaffung von Textilien und steuern die Aktivitäten in der Kette. Allerdings ist der Typ Brand Manufacturers in den

letzten zwei Jahrzehnten rückläufig, da die Hersteller begonnen haben, produktionsbezogene Aktivitäten auszulagern, um sich auf höherwertige Segmente in der Kette wie Einzelhandel und Marketing zu spezialisieren. Brand Marketers besitzen keine eigenen Produktionsstätten, kontrollieren dafür aber die Branding- und Marketingfunktionen. Retailer sind mit dem Branding und Marketing von Produktlinien befasst, die nur für ihre Einzelhandelsstandorte entwickelt und dort verkauft werden. Discount- und Kaufhaus-Retailer (z.B. Wal-Mart, Marks & Spencer und Tesco) unterscheiden sich von Fachgeschäften (z.B. Gap, H&M, Mango und New Look), da letztere nur Bekleidung verkaufen. Ähnlich wie bei den Brand Marketers besitzen die Retailer keine eigenen Produktionsstätten, sondern beherrschen Netzwerke von Zulieferfirmen, die die Produkte herstellen (vgl. Staritz 2012, S. 7). Da sich die vorliegende Arbeit vorrangig mit den Strategien der Retailer in der globalen Bekleidungsindustrie beschäftigt, soll darauf noch näher eingegangen werden.

Die Retailer fragmentieren die Wertschöpfungsketten, indem sie die verschiedenen Unternehmensfunktionen an Firmen in unterschiedlichen Ländern vergeben. Von der Herstellung der Faser bis zur Entsorgung der Ware ist es den Lead Firmen möglich, die Arbeitsteilung sowie die Produktions- und Prozessstandards zu bestimmen (vgl. Pöchhacker-Tröscher/Scherk/Wagner 2017, S. 19). Dabei ist die globale Bekleidungsindustrie ein klassisches Beispiel für die im Kapitel 2.3.2. erwähnten „buyer-driven value chains“. Die Retailer koordinieren die dezentralisierten, global verteilten Produktionsnetzwerke, wobei ein Großteil der Produktionsprozesse an ein globales Netz von Lieferanten ausgelagert ist (vgl. Staritz 2012, S. 6). Dabei werden die Produkte von den Retailern wertsteigernd gesteuert. Diese Vorgehensweise bildet den Kern der heutigen Konkurrenz- und Anpassungsstrategie in der globalen Bekleidungsindustrie (vgl. Flecker/Holtgrewe 2012, S. 40).

Ebenfalls gestalten sich die globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke in der globalen Bekleidungsindustrie als äußerst dynamisch. Grund dafür sind zum einen die Strukturen, die sich innerhalb der globalen Bekleidungsindustrie ständig verändern, da sich die Retailer kontinuierlich an neue Wettbewerber und die gestiegene internationale Konkurrenz anpassen müssen. Unsicherheiten wie die Instabilität der Nachfrage oder den teilweise gesättigten Markt versuchen die Lead Firmen mit erhöhter Flexibilität und

Kostenreduzierung entgegenzuwirken (vgl. ebd., S. 54). Durch die Beschleunigung der Geschäftsprozesse und der Betriebsabläufe hat sich die Bekleidungsindustrie zu einer hoch dynamischen Branche entwickelt (vgl. Nierling/Krings 2012, S. 67). Diese Entwicklungen und der dadurch entstandene Druck wirken sich allerdings auf die Zulieferer aus. Sie reagieren auf die beschleunigten Arbeitsprozesse, indem sie die Arbeitszeiten ihrer MitarbeiterInnen verlängern und von ihnen erhöhte Flexibilität abverlangen (vgl. Flecker/Holtgrewe 2012, S. 54). Die Preiskonkurrenz der Retailer übt folglich „einen enormen Druck [auf die] arbeitsintensiven Branche aus“ (s. Flecker 2010, S. 48) und die Stellung der Produktionsbetriebe innerhalb der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke wird weiter geschwächt (vgl. ebd.).

Im Rahmen dieser Entwicklungen traten neue Retailer wie Inditex¹⁹ oder H&M²⁰ auf den Markt, die Prototypen des „Fast Fashion“. Dank der Beschleunigung der Produktion und Organisation ist es für diese Firmen möglich, innerhalb weniger Wochen die Trends vom Entwurf auf die Verkaufsflächen zu bringen, da die Produktzyklen durch Prozessoptimierung und der Reduzierung von Pufferzeiten (vgl. Kugler 2015, S. 138) immer kürzer werden. Typisch für das Prinzip dieser Retailer ist das Fragmentieren der Wertschöpfungsketten, sodass die einzelnen Bereiche wie Design, Marketing, Nähen oder Planung der Kollektion in verschiedenen Ländern stattfindet, um Kosten zu sparen.

¹⁹ Inditex ist einer der größten Modehändler mit acht Marken (Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho, Zara Home und Uterqüe), 7.448 Stores in 96 Ländern der Welt und über 170.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (vgl. Inditex, o.J.). Im Geschäftsjahr 2016/2017 hat Inditex seine Stellung als größte Fast-Fashion-Gruppe noch einmal weiter ausgebaut: die Umsätze sind um 12% auf 23,3 Mrd. Euro gestiegen, es wurden 279 neue Filialen eröffnet. Inditex arbeitet mit weltweit 1805 Lieferanten zusammen, die 6959 Fabriken betreiben (vgl. Nowicki 2017).

²⁰ Die H&M-Group ist wohl die zweitgrößte Fast-Fashion-Group weltweit, mit insgesamt neun eigenen Marken (H&M, COS, Weekday, Cheap Monday, Monki, H&M Home, & Other Stories, Arket, Afound). In über 69 Ländern betreibt die H&M-Group 4800 Stores, mit über 171.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (vgl. H&M Group, o.J.). Der Umsatz betrug im Jahr 2017 etwa 232 Billionen schwedische Kronen, das entspricht ca. 22 Mrd. Euro.



Abb. 7: Die Reise einer Jeans; Darstellung: k.A. Quelle: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode

Abbildung 7 veranschaulicht das Fragmentieren der Wertschöpfungsketten am Beispiel der Herstellung einer Jeans. Die Industrienationen sind für das Design und den Verkauf (hier Niederlande und Deutschland) zuständig (vgl. Ramioul 2012, S. 235) und somit im wissensintensiven Bereich der Bekleidungsindustrie ansässig (vgl. Nierling/Krings 2012, S. 67). Für den Anbau der Baumwolle, das Spinnen und Weben der Stoffe sowie deren Färbung geht es weiter nach Usbekistan, Indien und China. Für den arbeitsintensivsten Bereich - der Produktion von Bekleidung - sind wiederum Entwicklungsländer wie Bangladesch aufgrund ihrer niedrigen Lohnkosten zuständig. Verkauft wird die Ware zumeist in der westlichen Welt, wobei nach deren Aufträgen sie im Altcontainer landet und von dort aus oftmals wieder in einem Entwicklungsland, wie hier Sambia, entsorgt wird.

Sobald die Kleidung im Einzelhandel zum Verkauf angeboten wird, wird im Hintergrund bereits neue Ware zum niedrigen Preis nachproduziert (vgl. Kugler 2015, S. 138), um auf aktuelle Trends schnell zu reagieren. Die aktuellen Trends und die neuste Mode sind zum Konsumverstärker geworden und agieren produktgesteuert (vgl. Banz 2015, S. 25).

Eine Besonderheit des Fast-Fashion-Segment - die aber bereits auf andere Segmente übergeschwappt ist - ist die Erweiterung der zwei ursprünglichen Hauptkollektionen pro Jahr (Sommer- und Winterkollektion) um etliche Kollektionen. Dieses Phänomen ist nicht nur bei den Retailern wie Inditex, H&M oder Uniqlo zu erkennen, sondern auch im High-Fashion-Bereich wie bei Chanel, Armani oder Hugo Boss (vgl. Lexikon der Nachhaltigkeit 2014). So bietet Zara pro Jahr inzwischen 24 Kollektionen an, H&M 12 bis 16 und erweitert diese jede Woche (vgl. Remy/Speelman/Swartz 2016). Die Produktgeschwindigkeit hat somit stark zugenommen und führt zu einer Überflutung an Angebot. Die Vorlaufzeiten für Kollektionen haben sich daraufhin von mehreren Monaten auf wenige Wochen verkürzt. Möglich ist dieser Produktionszyklus mit hoher Geschwindigkeit nur, weil die Retailer einen enormen Macht- und Marktdruck auf ihre Zulieferer ausüben (vgl. Nierling/Krings 2012, S. 68).

Fast Fashion bedeutet folglich, die schnelle und umgehende Reaktion auf die neuesten Modetrends, sowie Flexibilität bei der Massenproduktion in den globalisierten Nöhereien, mit dem Ziel die Kosten niedrig zu halten (vgl. Plank/Staritz 2012, S. 6). Jene Beschleunigungsprozesse wirken sich vorwiegend auf die Lieferanten aus, denn je mehr Kollektionen pro Jahr angeboten werden, umso höher ist der Produktionsdruck auf den Lieferanten zur Einhaltung der immer knapper werdenden Liefertermine (vgl. Greenpeace e.V. 2012, S. 29).

Infolgedessen vereint der Begriff Fast Fashion unter sich das Fragmentieren der Wertschöpfungsketten, das schnelle Kopieren von Laufsteg- und Modetrends sowie die Erhöhung der Kollektionen pro Saison und dient gleichzeitig als erfolgreiche Unternehmensstrategie der Retailer.

3.3. Beschäftigungsverhältnisse und -bedingungen in der globalen Bekleidungsindustrie

Allgemein ist festzustellen, dass die Auslagerungen entlang der globalen Wertschöpfungsketten sowie die immer undurchsichtigeren Produktionsnetzwerke in der globalen Bekleidungsindustrie zu neuen Beschäftigungsmöglichkeiten in der Bekleidungsindustrie in Entwicklungsländern geführt haben, aber auch zu einem erhöhten Konkurrenzdruck auf den Arbeitsmärkten in den Entwicklungsländern. Infolgedessen erfahren die dortigen ArbeitnehmerInnen häufig problematische Arbeitsbedingungen bis hin zu informellen Beschäftigungsverhältnissen (vgl. Bussmann/Spörer 2008, S. 28). Die oftmals enormen Beschleunigungsprozesse - vor allem in der Fast-Fashion-Industrie - fordern einen flexiblen Einsatz der Arbeitskräfte, wodurch die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen am unteren Ende der globalen Wertschöpfungsketten häufig repetitiv sind (vgl. Flecker/Holtgrewe 2012, S. 54).

Der ausgeübte Druck auf Kosten, Zeit und Flexibilität entsteht aus mehreren Gründen: in der Bekleidungsindustrie ist er auf die hohe Anzahl der zu produzierenden Kollektionen pro Jahr und den viel zu kurz kalkulierten Lieferzeiten zurückzuführen. Ebenfalls führt der Preiswettbewerb, die Abweichungen der zu produzierenden Menge von Saison zu Saison und die extremen Massen an zu produzierenden Gütern dazu, dass die Lieferanten Teile der Produktion wiederum an andere Firmen vergeben. Letztlich bedeutet dies, vor allem für die gering qualifizierten Arbeitskräfte in den arbeitsintensiven Segmenten der globalen Wertschöpfungsketten, oft auch informelle Beschäftigungsverhältnisse (vgl. Internationales Arbeitsamt 2016, S. 12).

Problematisch ist außerdem das Prinzip der Untervertragsvergabe, das sich in den Entwicklungsländern weit verbreitet hat. Darunter versteht man, dass die Lieferanten zum Teil die Aufträge der Lead Firmen weitergeben an Subunternehmer. Hintergrund dieses Handelns sind zum einen die Massen an Gütern, die produziert werden müssen. Andererseits kommt es auch innerhalb der Entwicklungsländer zu asymmetrischen Machtverhältnissen, indem die Lieferanten auf erster Ebene die Güterproduktion auf Subunternehmen abwälzen, in denen oftmals noch flexiblere Produktions- und Arbeitsbedingungen herrschen, die jedoch gleichzeitig keinen direkten Kontakt zu den Lead Firmen haben. Somit ist es den Lieferanten auf erster Ebene möglich, die Subunternehmen zu Preis- und Flexibilitätszugeständnissen zu

„zwingen“ (vgl. Internationales Arbeitsamt 2016, S. 11). Anschließend kaufen die Lieferanten auf erster Ebene wiederum die Güter zu einem günstigen Preis auf, die von den Subunternehmern auf zweiter Ebene produziert wurden, und verkaufen sie im nächsten Schritt an die Lead Firmen für einen höheren Preis weiter. Die Folgen dieser Sprrial-Handlung liegen auf der Hand: die ArbeiterInnen der Subunternehmer arbeiten dadurch unter Arbeitsbedingungen, die noch schlechter reguliert und informeller sind.

Da in den Nähereien vor allem Frauen arbeiten, sollen vor allem die Herausforderungen der weiblichen Beschäftigten im Mittelpunkt der Betrachtung stehen: Gerade in den letzten 30 Jahren wurden Frauen vermehrt in den Arbeitsmarkt der globalen Bekleidungsindustrie integriert, wobei ihre Situation als ambivalent bezeichnet werden kann.

Grundsätzlich verfügen weibliche Beschäftigte dadurch nun über ihr eigenes Einkommen, was sich positiv auf ihre Selbstständigkeit aber auch Selbstbewusstsein auswirken kann. Allerdings verfügen die meisten Arbeitnehmerinnen in Entwicklungsländern über ein „niedriges Erfahrungs- und Qualifikationspotenzial“ (s. Bussmann/Spörer 2008, S. 25), was in der Regel zu einer sehr niedrigen Entlohnung führt. Dabei verlangen arbeitsintensive Sektoren wie die Bekleidungsindustrie von den Näherinnen sehr viel ab, da unter anderem die Arbeit in den Bekleidungsfabriken körperlich sehr anstrengend ist. Wie in Kapitel 3.1. erwähnt, definiert sich die Fast-Fashion-Branche durch extrem kurze Lieferzeiten und einer steigenden Anzahl an Kollektionen pro Saison. Dadurch steigt der Druck auf die Näherinnen, in der gleichen Zeit mehr zu nähen, was sich wiederum negativ auf ihre Gesundheit auswirken, aber auch hohen psychischen Stress verursachen kann (vgl. Flecker 2010, S. 48). Weiter leiden die weiblichen Beschäftigten aufgrund von Doppelbelastung in Familie und Beruf unter chronischem Zeitdruck, da sie gerade in Entwicklungsländern oftmals mehr und länger arbeiten als männliche Beschäftigte (vgl. Bussmann/Spörer 2008, S. 28). Problematisch sind dabei die oft unterentwickelten Sozialsysteme in den Entwicklungsländern, wodurch Familien, und insbesondere Frauen, keine oder kaum staatliche Unterstützung für Kinderbetreuung bekommen. Somit sind sie nicht nur im beruflichen Umfeld einem hohen Druck und Stress ausgesetzt, sondern auch im privaten.

3.4. Hypothesen und Fragestellung

Der Arbeit liegt eine zentrale Fragestellung zugrunde, die sich mit den Ursachen der prekären Arbeitsbedingungen in der Bekleidungsindustrie im Niedriglohn- und Produktionsland Bangladesch befasst. Dazu ist die Klärung der Frage notwendig, wie sich social Upgrading und gewisse Indikatoren innerhalb des social Upgrading - wobei sich diese Arbeit vor allem auf die Löhne, Arbeitszeiten und Versammlungsfreiheit fokussiert - für die Näherinnen in Bangladesch entwickelt haben, was die Ursachen dieser Entwicklung sind, und ob dabei zu Verbesserungen gekommen ist.

Aus dem Theorie- (Kapitel 2) und Makroteil (Kapitel 3) lassen sich drei Hypothesen generieren, die am Fallbeispiel der Bekleidungsindustrie in Bangladesch, also der Mikroebene, verifiziert oder falsifiziert werden sollen:

1. Die ungleichen Markt- und Machtverhältnisse in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken der Bekleidungsindustrie haben Auswirkungen auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen für die Näherinnen Bangladeschs.
2. Vor allem die Governance-Strukturen der Retailer und ihre spezifischen Bedingungen im Zuge der Fast-Fashion-Strategie an die Zulieferfirmen bestimmen, unter welchen Bedingungen die Näherinnen arbeiten.
3. Institutionelle und vor allem regulative Kontexte haben direkte Auswirkung auf die Arbeitsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs sowie indirekt auf die Strategien und Bedingungen der Lead Firmen.

4. Empirie

4.1. Die Bekleidungsindustrie Bangladeschs - ein Überblick

Bangladesch, das gerade einmal so groß wie Süddeutschland ist, hat nicht nur über 162 Millionen EinwohnerInnen (vgl. Anonymus 2017, S. 52), sondern ist nach China der zweitgrößte Bekleidungsproduzent (vgl. Engel 2015, S. 74) weltweit. Wie viele tausend Bekleidungsfabriken es in Bangladesch wirklich gibt und wie viele Menschen tatsächlich in diesem Sektor arbeiten, kann nur geschätzt werden. Man geht von knapp 7000 Fabriken aus (vgl. Jensen 2015, S. 66), in denen an die vier Millionen Menschen beschäftigt sind, davon sind ca. 80% Frauen (vgl. Lohmeyer/Schüßler 2016, S. 6). Indirekt sind sogar über 10 Millionen Menschen von der Bekleidungsindustrie abhängig (vgl. Staritz 2012, S. 213). Die Bekleidungsindustrie ist der wichtigste Wachstumsmotor des Landes: der Export von Bekleidung macht einen Anteil von ca. 13% des BIP und knapp 80% der Exporte des Landes aus (vgl. Lohmeyer/Schüßler 2016, S. 6).

Ausschlaggebend für diese Entwicklungen waren unter anderem das MFA, ein guter Marktzugang zu der EU und den USA sowie bestimmte Maßnahmen der Regierung Bangladeschs.

Bangladeschs Bekleidungssektor kann auf relativ umfangreiche Erfahrungen im heimischen Markt zurückblicken, allerdings brauchte es erst Investoren aus Korea, Taiwan und anderen asiatischen Ländern, um die entsprechenden Technologien und Know-How nach Bangladesch zu bringen (vgl. Staritz 2012, S. 214). Bestärkt wurden die Investoren in den 1970er Jahren durch die fixe Quotenregelung des MFAs und den Zugang zu Bangladeschs Arbeitsmarkt mit seinen reichlich vorhandenen, billigen Arbeitskräften. Wie bereits erwähnt, legte das MFA fest, wie viele Textilien jedes Land maximal exportieren durfte. Somit wurde der Export von beispielsweise chinesischer Kleidung in die USA und die EU stark reduziert. Dafür hatten nun andere Länder wie Bangladesch die Chance, sich auf dem globalen Bekleidungsmarkt zu beweisen. Infolgedessen baute Bangladesch eine eigene konkurrenzfähige und bedeutende Bekleidungsproduktion auf (vgl. Jensen 2015, S. 66), die gesichert war durch die fixe Quotenregelung des MFA. Der Export von Bekleidung in die USA und EU war somit garantiert.

Zur etwa gleichen Zeit begannen westliche Handelshäuser ihre Bekleidungsproduktion in die asiatischen Entwicklungsländer zu verlagern und durch Skaleneffekte möglichst niedrige Preise zu erzielen (vgl. Lohmeyer/Schüßler 2016, S. 6). Dieser dadurch ausgelöste Preisdruck hat zusammen mit bestimmten Zoll- und Handelshemmnissen zu einem global tief verzweigten Produktionsnetzwerk in Bangladesch geführt (vgl. ebd.). Bereits Ende der 1980er Jahre war Bekleidung das wichtigste Exportprodukt Bangladeschs. Unterstützt wurde dies durch zwei maßgebliche Richtlinien der Regierung Bangladeschs: erstens mussten lokale Firmen auf Waren, die für Produkte zum Export weiterverarbeitet wurden, keine Zölle zahlen. Zweitens bekamen Firmen von den lokalen Banken schnelle Kredite, wenn die importierten Waren nachweislich für einen ausländischen Auftrag waren, und somit wieder exportiert wurden. Diese Maßnahmen waren entscheidend für die verstärkte Etablierung lokaler Unternehmen im Bekleidungssektor Bangladeschs (vgl. Staritz 2012, S. 215/216). Somit spielt der lokale Kontext in Bangladesch eine ausschlaggebende Rolle für die Etablierung der Bekleidungsindustrie.

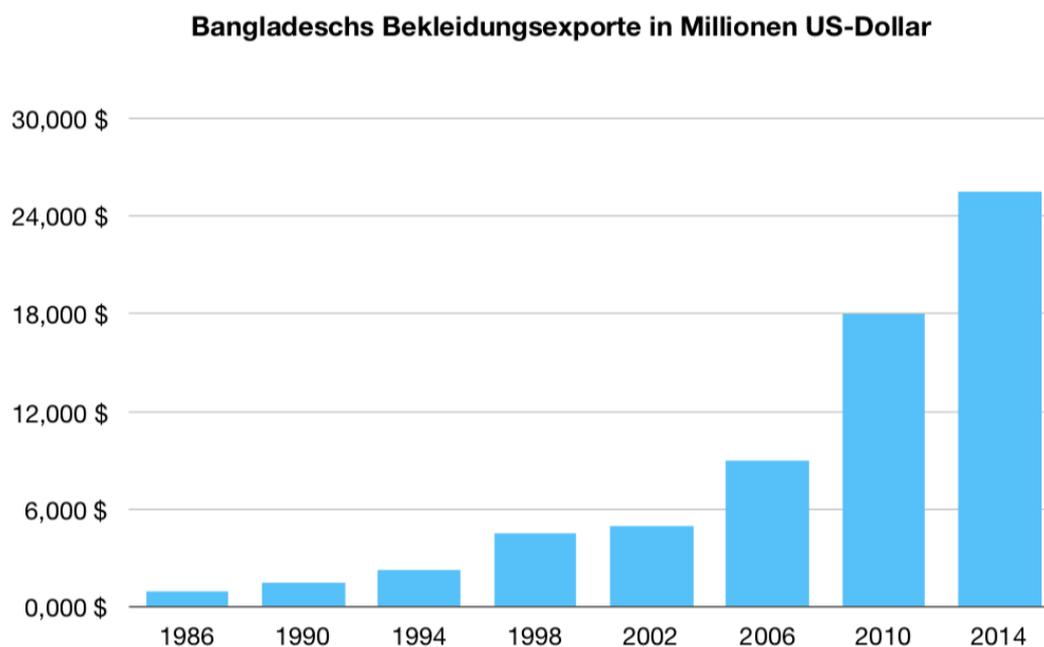


Abb. 8: Bangladeschs Bekleidungsexporte in Millionen US-Dollar; Darstellung: eigene Darstellung. Quelle: Lohmeyer/Schüßler 2016, S. 7; Darstellung: eigene Darstellung

Lag der bangladeschische Exportwert von Bekleidung Anfang der 1980er Jahre noch nicht einmal bei einer Milliarde Dollar, ist er inzwischen auf über 25 Milliarden Dollar angestiegen (s. Abbildung 8). Vor allem die westlichen Retailer und deren Fast-Fashion-Prinzip sind für diesen rasanten Anstieg verantwortlich. Im Jahr 2014 gingen allein 60% bzw. 20% der exportierten Bekleidung in die EU und USA (vgl. Lohmeyer/Schüßler 2016, S. 7).

Das Auslaufen des MFAs im Jahr 2004 sowie die globale Finanz- und Wirtschaftskrise haben der Bekleidungsindustrie Bangladeschs nicht geschadet. Zum einen antworteten die Bekleidungsfirmen auf die fallenden Weltmarktpreise, indem sie die Gewinne und Löhne niedrig hielten, wodurch sich die Beziehung zu den Global Buyers weiter verstärkte. So ist Bangladesch das Land mit den niedrigsten Lohnkosten innerhalb der wichtigsten Bekleidungsexporteure. Zum anderen wurden ausschlaggebende Umstrukturierungen in den Textilfirmen vorgenommen hinsichtlich der Prozessoptimierung und Leistungsfähigkeit (vgl. Staritz 2012, S. 221). Weiter ist die bangladeschische Bekleidungsindustrie bezüglich der Kosten immens wettbewerbsstark, weil sie sich auf einfache Produkte mit niedrigen Stückpreisen konzentriert²¹ hat. Auch haben sich viele Bekleidungsfirmen auf das sog. FOB-System (= free on board) spezialisiert. Damit beschaffen die Firmen die Materialien zur Herstellung der Textilien (wie Stoffe und Garne) nicht nur, sondern finanzieren diese auch. Gleichzeitig bieten sie alle Produktionsleistungen an, bis hin zur Veredelung und Verpackung (vgl. ebd., S. 222-228). Um die Preise auch weiterhin niedrig zu halten, die Produktionsprozesse zu verbessern und die Produktivität zu erhöhen, haben die Firmen im Bekleidungssektor außerdem in leistungsstarke Nähmaschinen sowie neue Warenwirtschaftssysteme investiert.

Trotz diesen teilweise positiven Entwicklungen bleibt der Niedriglohnsektor weiter bestehen. Grund dafür ist unter anderem die Position der Bekleidungsfabriken in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken, der verschärfte Wettbewerb und die Anforderungen, die sich aus der Beschaffungsstrategie der Retailer und ihrer Suche nach niedrigen Kosten ergeben haben. Dies hat zu einem hohen Druck auf die Zulieferunternehmen geführt, der nicht nur niedrige Lohnkosten und flexible Arbeitszeiten

²¹ Die Bekleidungsindustrie Bangladeschs hat im globalen Durchschnitt die niedrigsten Stückpreise.

beinhaltet, sondern auch kurze Lieferzeiten und schnelle Reaktionsfähigkeiten auf Auftragsänderungen und Flexibilität (vgl. Staritz 2012, S. 18).

Die Auswirkungen dieser Entwicklungen auf die Näherinnen sollen im Folgenden nun ausführlich dargelegt und diskutiert werden.

4.2. Die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs

In den geschätzten 7000 Textil- und Bekleidungsfabriken arbeiten derzeit ca. 80% Frauen, deshalb liegt der Fokus in dieser Arbeit auf den Näherinnen (vgl. Burckhardt/Salingré 2018, S. 1). Im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung sowie der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke hat sich in Bangladeschs Bekleidungsindustrie ein Niedriglohnsektor entwickelt, deren Folgen besonders Frauen zu spüren bekommen (vgl. Roß 2008, S. 75). Obwohl die zunehmende Integration von Frauen in den Arbeitsmarkt eine markante und wichtige Veränderung für sie darstellt (vgl. Busmann/Spörer 2008, S. 25) und die Arbeit in den Bekleidungsfabriken einen „Emanzipationsschritt“ (s. Burkhardt 2013, S. 13) für die Näherinnen bedeutet, sind die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen prekär (vgl. ebd., S. 13).

Die Gründe, warum gerade die Bekleidungsindustrie so viele weibliche Arbeitskräfte beschäftigt, sind vielschichtig. Zum einen herrscht in den Bekleidungsfabriken ein immenser Zeitdruck, weshalb im Akkord gearbeitet wird. Aufgrund der für die Fast-Fashion typische standardisierte Massenproduktion von Bekleidung „wiederholen [die Näherinnen] in langen Schichten immer und immer wieder den gleichen Arbeitsschritt“ (vgl. Burckhardt/Salingré 2018, S. 2). Deshalb wird von den Näherinnen erwartet, die Anweisungen der Aufseher schnell umzusetzen und ohne Widerrede Überstunden zu leisten, da sie sonst das gewaltsame Verhalten der männlichen Aufseher zu spüren bekommen könnten (vgl. ebd., S. 2). Das Argument der (meist männlichen) Firmenbesitzer, die weiblichen Beschäftigten könnten geschickter mit Nähmaschinen umgehen, ist nicht als Anerkennung wahrzunehmen, sondern unterstreicht die patriarchalen Machtstrukturen in den Fabriken. Die Näherinnen gelten außerdem als fügsam, was vor allem auf ihre Erziehung zurückzuführen ist. Traditionell wird von ihnen verlangt, sich den Männern unterzuordnen, hörig zu sein und sich nicht gegen

Schikane (ob psychisch oder physisch) zu wehren (vgl. Burckhardt 2013, S. 13). In diese eingefahrenen und von Männern dominierenden Strukturen entwickeln Frauen kaum Selbstbewusstsein und eine starke Stimme gegen die Missstände und sind der „Gewalt am Arbeitsplatz und auch zu Hause hilflos ausgeliefert“ (s. ebd., S. 13).

Ein weiterer Grund ist die sogenannte Gender-Pay-Gap: Frauen bekommen im Unterschied zu Männern 42,5% weniger Lohn²² (vgl. Burckhardt/Salingré 2018, S. 1) und sind damit die wesentlich billigeren Arbeitskräfte. Man kann also von einer Genderungleichheit sprechen, die sich in einer stark ausgeprägten Lohndiskriminierung widerspiegelt (vgl. Busmann/Spörer 2008, S. 29). Da Frauen jedoch kaum oder schlecht ausgebildet sind - beispielsweise können nur 70% der Frauen über 15 Jahren schreiben und lesen (vgl. ebd., S. 1) - nehmen sie die Arbeit trotzdem an, weil die Alternativen dazu rar sind.

Die prekären Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs

Wie bereits erwähnt, sind informelle Arbeits- und Beschäftigungsverhältnisse keine Ausnahme in Bangladesch. Zu den Problemen zählen unter anderem niedrige Löhne, flexible und lange Arbeitszeiten/Überstunden, kein oder kaum Anspruch auf Urlaub/Mutterschaftsurlaub, Verbot von Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit, das Untersagen von Gewerkschaftsbildungen, aber auch niedrige Standards bei der Sicherheit am Arbeitsplatz (vgl. Staritz 2012, S. 235). Über 90% der Bekleidungsfirmen weisen einen, meist mehrere dieser Missstände auf. Im Folgenden soll nun auf die einzelnen Defizite näher eingegangen werden.

Löhne

Ein zentrales Thema hinsichtlich der Arbeits- und Beschäftigungsstandards in Bangladesch sind die niedrigen Löhne. Obwohl die Regierung Bangladeschs bereits im Jahr 1994 einen gesetzlichen Mindestlohn eingeführt hat²³, ist Bangladesch immer noch das Land mit den niedrigsten Lohnkosten der weltweiten Bekleidungsexporteure. Zwar wurde der Mindestlohn,

²² Zahl aus dem Jahr 2013 (vgl. Burckhardt/Salingré 2018, S. 1)

²³ Im Jahr 1994 betrug der Mindestlohn in Bangladesch 930 Taka/Monat (ca. \$23) (vgl. Staritz 2012, S. 236)

aufgrund von starken Unruhen und Protesten der Näherinnen, die immer wieder die Bekleidungsproduktion stoppten, im Jahr 2006 auf 1662 Taka (ca. \$19) und im Jahr 2010 auf 3000 Taka (ca. \$35) erhöht (vgl. Alam 2013, S. 66), dennoch passt die Regierung den Mindestlohn weder an die rasant steigende Inflation an, noch an andere makroökonomische Schwankungen (vgl. Staritz 2012, S. 236).

Zwar beträgt der Mindestlohn im Monat aktuell 5.400 Taka²⁴ (ca. \$62), jedoch entspricht dieser Lohn nicht annähernd dem existenzsichernden Minimum. Um die grundlegenden Bedürfnisse wie Miete, Lebensmittel, Kleidung oder Medizin bezahlen zu können, ist ein Mindestlohn von monatlich 12.248 Taka (ca. \$145) nötig (vgl. Alam 2013, S. 66). Ein Hauptgrund für die niedrigen Löhne ist die Wettbewerbsfähigkeit der Bekleidungsindustrie Bangladeschs. Sowohl die Fabrikbesitzer selbst, als auch die Regierung wollen die Löhne der Näherinnen niedrig halten, um Bangladesch als attraktiven Standort für die Herstellung von Textilien und Bekleidung für die Retailer weiterhin zu sichern (vgl. Ahmed/Nathan 2014, S. 6). Der Preisdruck, der von den Retailern auf die Zulieferfirmen in Bangladesch ausgeübt wird, kann auch durch die asymmetrischen Markt- und Machtstrukturen in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken erklärt werden. Die Retailer kontrollieren die hochrentablen Aktivitäten wie Design, Marketing und Vertrieb in den globalen Wertschöpfungsketten und sichern sich somit eine starke Machtposition gegenüber denjenigen Akteuren, die wie die Näherinnen in den Bekleidungsfirmen Bangladeschs, am unteren Ende der Kette sind (vgl. Staritz 2012, S. 17). Die Macht der Retailer hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten noch stark erhöht: zum einen durch die Fusion und Übernahme von Einzelhändlern und der Entstehung von Discountern, die auf billige Kleidung und Textilien spezialisiert sind²⁵, zum anderen gründen Textilgiganten wie H&M neue Marken²⁶, um ihre Reichweite und Zielgruppe zu vergrößern. Man sieht also die asymmetrischen Markt- und Machtstrukturen in den Bekleidungs-Wertschöpfungsketten führen zu einem enormen Preisdruck und niedrigen Löhnen für die Näherinnen.

Auch das Fast-Fashion-Prinzip der Retailer trägt dazu bei, indem es schnelle Mode zu niedrigen Stückpreisen verlangt. Während die Zulieferunternehmen und Fabrikbesitzer an

²⁴ Stand Juli 2018 (vgl. Femnet e.V. 2018)

²⁵ z.B. KIK, Takko oder Ernsting's Family

²⁶ Die Marke & other Stories wurde 2013 und Arket 2017 gegründet

den niedrigen Stückpreisen meist noch verdienen, bleibt den Näherinnen oftmals kaum zehn Cent pro genähtem Kleidungsstück (s. Abbildung 9).

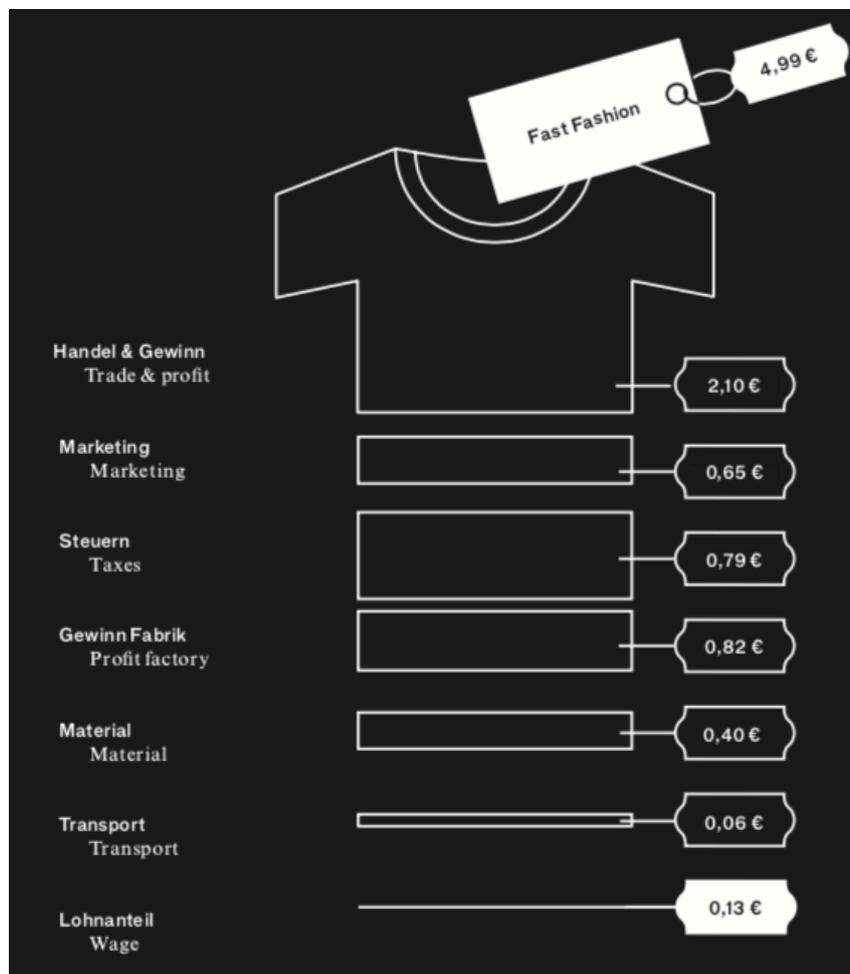


Abbildung 9: Die Preiszusammensetzung eines T-Shirts nach dem Fast-Fashion-Prinzip; Quelle: Banz, Claudia/Schulze Sabine (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. S. 48; Darstellung: k.A.

Des Weiteren wird den Näherinnen der Mindestlohn teilweise gar nicht gezahlt, oder sie bekommen ihren Lohn erst Monate später (vgl. Alam 2013, S. 66). Auch gibt es kaum Arbeitsverträge und somit einen schriftlichen Nachweis dafür, dass die ArbeitgeberInnen den Näherinnen den Lohn aushändigen müssen. Ebenfalls wissen die Näherinnen oftmals nicht, wie viel Lohn ihnen wirklich zusteht, haben jedoch aus Angst vor körperlicher/seelischer Gewalt oder Kündigung danach zu fragen bzw. für ihr Recht einzustehen. Teilweise werden Näherinnen in einer Vielzahl an Fabriken nach der Anzahl der genähten Kleidungsstücke bezahlt und sind damit weit vom monatlichen Mindestlohn entfernt.

Folglich steigt so noch einmal der psychische Druck bei den Näherinnen. Problematisch bei dieser Tatsache ist auch, dass sich die Näherinnen von dem niedrigen Lohn kaum eine Betreuung für ihre Kinder während der Arbeitszeit oder eine gute Schulbildung leisten können. Somit müssen die Mütter ihre Kinder meist auf dem Land bei den Großeltern zurücklassen und sehen diese zum Teil nur einmal im Jahr.

Das Lohnniveau in Bangladesch spiegelt nicht nur die Machtverhältnisse in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken wieder, in denen die Textil- und Bekleidungsindustrie eingebettet ist, sondern verdeutlicht vor allem die Armutssituation, unter denen die Näherinnen leiden. 76% aller erwerbstätigen Frauen in Bangladesch verdienen weniger als 10.000 Taka im Monat und liegen somit unter der nationalen Armutsgrenze (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 28).

Arbeitszeiten und Urlaubsanspruch

Die langen und unregulierten Arbeitszeiten sowie die Masse an Überstunden, die die Näherinnen leisten, stellen ein weiteres Problem in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs dar. Die hohe Flexibilität bezüglich der Arbeitsstunden, die von den Näherinnen erwartet wird, ist die Folge der kurzfristigen und schwankenden Aufträge der Retailer (vgl. Staritz 2012, S 18). In den letzten Jahren sind aufgrund des Fast-Fashion-Systems die Lieferzeiten von einigen Monaten auf nur noch wenige Wochen verkürzt worden (= Just-in-Time-Lieferungen). Dies erfordert effizientere sowie flexiblere Lieferketten und Produktionsprozesse. Die Auswirkungen davon bekommen die Näherinnen in den Bekleidungsfabriken in Form von längeren Arbeitszeiten und höherer Arbeitsintensität zu spüren (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 15). Sobald die Aufträge in den Fabriken eingetroffen sind, müssen die Näherinnen diese binnen kürzester Zeit umsetzen.

Grundsätzlich hat sich die Regierung Bangladeschs als Unterzeichnerin der ILO-Übereinkommen über Arbeitszeiten und wöchentliche Ruhezeiten verpflichtet, die internationalen Normen für Arbeitszeiten und Urlaub einzuhalten. Die Verfassung erkennt auch das Recht auf angemessene Ruhe, Erholung und Freizeit an. Dementsprechend sieht das

Arbeitsgesetz von Bangladesch vor, dass kein/e ArbeitnehmerIn mehr als acht Stunden am Tag und 48 Stunden in der Woche arbeiten darf, außer wenn Überstundenlöhne gezahlt werden (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 30).

In der Realität sieht dies jedoch anders aus: da die Näherinnen, wie bereits erwähnt, zum Teil nach einem vorgegebenen Produktionsziel bezahlt werden, das in acht Stunden nicht umzusetzen ist, leisten sie monatlich bis zu 30 unbezahlte Überstunden, „allein um das Produktionssoll zu erreichen“ (s. Burckhardt 2013, S. 12). Zusätzlich sind die Näherinnen auf weitere Überstunden angewiesen (zum Teil zwischen 60 und 100 Stunden im Monat), um ihren Lohn zu erhalten. Überstunden haben daher erhebliche Auswirkungen auf das Einkommen der ArbeitnehmerInnen. Ohne die Leistung von Überstunden sind die Löhne meist zu niedrig um davon nur ansatzweise leben zu können (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 31). Darüberhinaus kündigen die FabrikbesitzerInnen und AufseherInnen die Übersunden oft nur kurzfristig an und zeichnen diese nicht in den Arbeitszeitkarten der Näherinnen auf (vgl. ebd.).

Meist beginnen die Näherinnen um acht Uhr morgens zu arbeiten und dürfen zum Teil erst um 22 Uhr die Fabrik verlassen. Dabei gibt es keine vorgeschriebenen und regelmäßigen Pausen (vgl. Burckhardt 2013, S. 12), in denen sich die Näherinnen erholen, etwas essen und ausruhen können. Außerdem verwenden nur die wenigsten FabrikbesitzerInnen die vorgeschriebenen Einverständniserklärungen, wenn die Näherinnen bis nach 22 Uhr arbeiten müssen (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 31). Oft arbeiten die Näherinnen dann ohne Unterbrechung weit in die Nacht hinein und schlafen anschließend auf dem Fabrikboden, da der Heimweg oft sehr weit ist (vgl. Burckhardt 2013, S. 13). Dies kommt gerade dann vor, wenn die Verschiffung einer Lieferung ansteht.

Überstunden und lange Arbeitszeiten sind folglich in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs weit verbreitet. Gerade dann, wenn die Fabriken sich dazu verpflichtet haben die vorgegebenen Lieferfristen der Retailer einzuhalten, sind die Näherinnen dazu gezwungen Überstunden zu leisten (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 31). Die Beschaffungsstrategien der Retailer verlangen schnelle und flexible Antworten von den Lieferanten. Die Machtstrukturen in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken erlauben es den Retailern kurzfristige Aufträge an die Lieferanten zu geben, die sich auf die Arbeitszeiten und Arbeitsintensität der Näherinnen auswirken (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012,

S. 15). Zusätzlich vergeben die Lieferanten, wenn sie in der vorgegebenen Zeit das Auftragsvolumen nicht selbst stemmen können, einen der Teil an ein Produktionsnetz von kleinere Firmen in ländlichen Gegenden ab, in denen oftmals die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen noch gravierender sind. Dadurch versuchen die Lieferanten den Kosten- und Flexibilitätsdruck seitens der Retailer zu bewältigen und die Produktionskapazität schnell zu erhöhen (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 16).

Die **erste These**, die von der Annahme ausging, dass sich die ungleichen Markt- und Machtverhältnisse in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen auswirken, kann damit verifiziert werden.

Laut bangladeschischem Gesetz haben die Näherinnen Anspruch auf elf Tage gesetzlichen Urlaub (vgl. Globalization Partners 2018). Fakt ist jedoch, dass viele Näherinnen weniger als den gesetzlichen Urlaub im Jahr nehmen dürfen oder ihnen der Urlaub ganz verwehrt wird (vgl. Alam 2013, S.66). Außerdem bekommen sie während dem Urlaub keinen Lohn, frei nach dem Motto „keine Arbeit, keine Bezahlung“. Aus diesem Grund denken viele Näherinnen erst gar nicht daran, sich Urlaub zu nehmen, weil sie sonst nicht überleben können. Die einzigen freien Tage im Jahr sind für die meisten Frauen zum Fest des Fastenbrechens²⁷, an dem die Fabriken ein bis zwei Wochen schließen (vgl. Burckhardt 2014, S. 54). Auch werden kaum wöchentliche Ruhetage eingehalten (vgl. Ahmed/Akter/Hossain 2010, S. 11): gerade wenn die Fabriken kurzfristige Lieferaufträge von den Retailern erhalten, müssen die Näherinnen mehrer Woche ohne Unterbrechung durcharbeiten. Sie können ihre Überstunden anschließend weder abbauen, noch bekommen sie einen Ausgleich in Form von Urlaub oder mehr Lohn dafür (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 31).

Ein weiteres Thema, das die meisten Näherinnen stark belastet, ist der Mutterschaftsurlaub. Nach bangladeschischem Gesetz ist es das Recht der Näherinnen, sowohl vor der Geburt als auch nach der Geburt acht Wochen bezahlten Mutterschaftsurlaub zu bekommen. Allerdings gilt dies nur, wenn sie zu diesem Zeitpunkt bereits sechs Monate in dieser Fabrik gearbeitet haben. Einige Fabrikbesitzer gewähren den Näherinnen erst Mutterschaftsurlaub, wenn sie

²⁷ vergleichbar mit Weihnachten

mindestens ein Jahr in der jeweiligen Fabrik angestellt sind (vgl. Burckhardt 2014, S. 60-61). Darüberhinaus bieten viele FabrikbesitzerInnen den werdenden Müttern keinen besonderen Schutz. Da viele von ihnen bis kurz vor der Geburt ihres Kindes stundenlang im Stehen arbeiten, keine regelmäßigen Pausen haben und unter enormen Zeitdruck stehen, sind Fehl- oder Totgeburten nicht selten.

Der Mutterschaftsurlaub wird den Näherinnen außerdem ganz verwehrt, wenn sie bereits zwei Kinder haben. Grund dafür ist die Zwei-Kind-Politik in Bangladesch. In diesem Fall ist der Arbeitgeber nicht gesetzlich dazu verpflichtet, dem/der ArbeitnehmerIn Mutterschaftsurlaub zu gewähren. So müssen die Näherinnen ihren regulären Urlaub dafür in Anspruch nehmen, was jedoch meist gar nicht möglich ist, da es keinen individuellen Urlaub gibt (vgl. ebd.). Wenn die Fabrikbesitzer argumentieren müssen, warum die Näherinnen keinen Urlaub nehmen dürfen, begründen sie es damit, dass sie unter enormen Zeit- und Kostendruck aufgrund der Liefertermine stehen.

Sozialversicherung

Da die Näherinnen in der Regel keinen schriftlichen Arbeitsvertrag haben, den sie bei Ämtern vorweisen können, haben sie keinen Anspruch auf Sozialversicherung. Hinzu kommt, dass es in Bangladesch kein nationales Sozialversicherungssystem gibt, und somit die Fabrikbesitzer nicht zu Abgaben dazu verpflichtet sind. Nur etwa 5% der gesamten Bevölkerung erhalten ab 60 Jahren eine Altersrente und der Anteil der öffentlichen Sozialversicherungen am BIP liegt nicht über 3% (vgl. ILO 2013, S. 45). Gerade für marginalisierte Gruppen wie die Näherinnen im informellen Sektor ist dies mit einem hohen Risiko verbunden. Nicht nur, dass sie keinen Lohn erhalten, wenn sie aufgrund von Krankheit nicht arbeiten können, sondern im Falle von Krankheit sind sie nicht abgesichert und müssen Arztkosten selbst tragen. Auch haben sie keinen Anspruch auf eine Rente und müssen bis ins hohe Alter in den Bekleidungsfabriken arbeiten. Sie haben folglich keine Grundsicherung im Alter, aber auch nicht im Fall von Krankheit, Arbeitslosigkeit, Mutterschaft und Invalidität (vgl. Ebd.). Der psychische Druck und die Angst davor krank zu werden, belastet stark, und ist eine weitere Last auf den Schultern der Näherinnen. Auch reicht der Lohn der Näherinnen bei weitem nicht aus, um sich selbst privat zu versichern, oder etwas für das Alter zurückzulegen.

Diskriminierung

Aufgrund der bereits erwähnten patriarchalischen Beziehungen in Bangladesch werden Frauen häufig sexuell belästigt, gedemütigt und beschimpft. So ergeht es auch den Näherinnen in den Bekleidungsfirmen: sie „erleben ein autoritäres Umfeld, in dem sie unter Druck gesetzt, sexuell anzüglich beschimpft und bloßgestellt werden sowie sexuellen Übergriffen von Vorgesetzten ausgesetzt sind“ (s. Burckhardt/Salingré 2018, S. 1). Auch wird davon berichtet, dass Näherinnen mit Stöcken geschlagen oder solange angeschrien werden, bis sie zusammenbrechen, wenn sie nach Ansicht der Fabrikaufseher nicht schnell genug arbeiten (vgl. Burckhardt 2014, S. 62). Somit steht Mobbing, Nötigung, psychischer und physischer Missbrauch sowie die Einschüchterung durch Gewaltandrohung in manchen Bekleidungsfirmen an der Tagesordnung (vgl. Burckhardt/Salingré 2018, S. 2). Problematisch kommt hinzu, dass viele Näherinnen nicht wissen, welche Rechte sie als Arbeitnehmerinnen haben. Deshalb beschweren sie sich weder intern noch extern, teils aus Angst, aber eben auch aus Unwissen (vgl. Burckhardt 2014, S. 61). Da den Näherinnen meist der Zugang zu Bildung fehlt und sie in einen sozialen Kontext eingebettet sind, der Frauen als minderwertig ansieht, ist die Belästigung von Frauen am Arbeitsplatz weit verbreitet (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 23). Schätzungen zur Folge erleben ca. 60% der Näherinnen eine Art von Belästigung am Arbeitsplatz, die vor allem von den direkten Vorgesetzten ausgeübt wird.

Gewerkschaften

Lauf inoffiziellen Berichten gibt es in Bangladesch ca. 7300 Gewerkschaften, die jedoch nur 2,3 Millionen MitgliederInnen zählen. Somit sind nur etwa 3% aller Erwerbstätigen Mitglied einer Gewerkschaft, in der Bekleidungsindustrie sogar nur 2% der Angestellten (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 26). Die Bekleidungsindustrie hat den niedrigsten Organisationsgrad aller Industrien in Bangladesch.

Obwohl von der Regierung Bangladeschs die ILO-Konventionen 87 und 98²⁸ ratifiziert wurden und die Verfassung eindeutig beinhaltet, dass grundlegende Menschenrechte durch sie garantiert werden, die das Recht der BürgerInnen auf Versammlungsfreiheit, Vereinigungsfreiheit und freie Meinungsäußerung gewährleisten (vgl. ebd.), waren Gewerkschaften bis zum Jahr 2004 offiziell verboten. Laut Alam wird „bis heute [...] die Organisierung der ArbeiterInnen stark behindert, z. B. durch unrechtmäßige Kündigung und durch Bedrohung, Misshandlung oder ungerechtfertigte Inhaftierung durch die Vollzugsbehörden oder private Sicherheitsfirmen der Fabriken“ (s. Alam 2013, S. 67).

Gewerkschaften haben es folglich in Bangladesch schwer, dies gilt besonders für die Bekleidungsindustrie: die Regierung sowie der Unternehmensdachverband aller Bekleidungshersteller „Bangladesh Garment Manufacturers and Exporters Association“ (BGMEA) sind nicht daran interessiert, dass sich die Näherinnen der Bekleidungsindustrie zusammenschließen, um sich gegen die dortigen Arbeitsbedingungen zu wehren. Da die Bekleidungsindustrie die wichtigste Exportindustrie des Landes ist, und der Export, gerade aufgrund der Lohnkosten, Arbeitszeiten und niedrigen Umwelt- und Arbeitsstandards, in den letzten Jahren rasant gestiegen ist, hat die Regierung sowie der BGMEA großes Interesse daran, dass dies auch so bleibt. Mit einer Verbesserung der Arbeits- und Sozialstandards entsteht gleichzeitig das Risiko, dass die Bekleidungsindustrie ihren Preisvorteil gegenüber weniger entwickelten Länder verliert (vgl. Lohmeyer/Schübler 2016, S. 6). Deshalb sind die Barrieren, um eine Gewerkschaft gründen zu können, ziemlich hoch.

Um eine Gewerkschaft in einem Betrieb zu organisieren, müssen sich mindestens 30% aller Angestellten in einer Liste eintragen, die anschließend an das Arbeitsministerium weitergeleitet wird, um dort geprüft zu werden. Infolgedessen werden jedoch häufig nicht nur die InitiatorenInnen entlassen, sondern auch die Angestellten (vgl. Burckhardt 2014, S. 46/47). Ebenfalls gab es bereits zahlreiche Angriffe auf GewerkschaftsvertreterInnen, um sie einzuschüchtern. Dies hält wiederum andere Angestellte davon ab, sich gewerkschaftlich zu

²⁸ Die ILO-Konventionen 87 und 98 stellen eindeutig fest, dass jeder Arbeitnehmer das Recht hat, ohne Zustimmung einer Behörde eine Organisation zu gründen oder ihr beizutreten. Es verbietet den Behörden die Einmischung, und die Auflösung einer solchen Organisation durch Verwaltungsbehörden. Um die Anwendung dieser Rechte zu gewährleisten, wird weiter festgestellt, dass Arbeitnehmer gegen gewerkschaftsfeindliche Diskriminierung bei ihrer Arbeit geschützt sind. Der International Covenant on Civil and Political Rights (ICCPR) und der International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (ICESCR) legen außerdem das Recht auf freie Meinungsäußerung, freie Meinungsäußerung, Versammlungsfreiheit und das Recht, Gewerkschaften zu gründen oder beizutreten, fest. (vgl. ILO o.J.)

organisieren. Gewerkschaften haben somit oftmals ein negatives Image. Gerade die Näherinnen haben nicht den Mut, sich Gewerkschaften anzuschließen, aus Angst ihre Arbeit zu verlieren oder von den Fabrikbesitzern und Aufsehern misshandelt zu werden. Hinzukommt das mangelnde Wissen der Näherinnen über ihre Rechte, sowie die lasche Umsetzung der Gesetze die komplexen Verfahren zur Organisation der Gewerkschaften und die Korruption (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 26/27). Gerade weil die Fabrikmanager nicht an Gewerkschaften in ihrem Betrieb interessiert sind, findet auch kein Dialog zwischen ihnen und den Näherinnen statt.

Ogleich sich zahlreiche Gewerkschaften²⁹ für die Rechte der Näherinnen engagieren, sind - wie bereits erwähnt - nur etwa 2% der Beschäftigten in der Bekleidungsindustrie Mitglied in einer Gewerkschaft. Diese besonders niedrige Zahl hängt unter anderem damit zusammen, dass es GewerkschaftsvertreternInnen gesetzlich verboten ist, die Bekleidungsfabriken zu betreten. Somit müssen Informationsveranstaltungen außerhalb des Fabrikgeländes und der Arbeitszeiten stattfinden. Dies ist ein weiterer Grund, warum gerade Näherinnen selten Mitglied in einer Gewerkschaft sind, da sie nach einem 14-Stunden-Tag sich um den Haushalt und ihre Kinder kümmern müssen und somit meist zu erschöpft sind.

Folglich ist es den Näherinnen kaum möglich, sich über die Missstände in den Fabriken und ihre Arbeitsbedingungen zu beschweren. Auch wenn in einigen Fabriken Beschwerde-Boxen aufgestellt wurden, helfen sie den Näherinnen recht wenig, da die meisten von ihnen nicht schreiben³⁰ können bzw. Angst haben etwas zu beanstanden (vgl. Burckhardt 2014, S. 60). Ein aktuelles Beispiel zeigt, wie die Regierung gegen Gewerkschaftler vorgehen: im Dezember 2016 forderten ArbeiterInnen eine Erhöhung des Mindestlohns in der Bekleidungsindustrie. Die Regierung reagierte darauf, indem sie in den folgenden Wochen über 30 AktivistInnen und GewerkschaftlerInnen festnahm, mit Berufung auf ein Sondergesetz und ohne richterlichen Haftbefehl (vgl. Anonymus 2017, S. 54).

²⁹ u.a.: Bangladesh Independent Workers Union Federation (BIGUF) mit 30 Betriebsgewerkschaften, Banagladesh Garment and Industrial Workers Federation (BGIWF) mit 25 Betriebsgewerkschaften oder National Garment Workers Federation (NGWF) mit 21 Betriebsgewerkschaften (Zahlen aus dem Jahr 2014) (vgl. Burckhardt 2014, S. 48)

³⁰ Nur 58% der Frauen und Mädchen in Bangladesch können schreiben und lesen (vgl. Anonymus 2017, S. 526).

Seit dem Einsturz von Rand Plaza hat sich die Situation für GewerkschaftsvertreterInnen, sowie für die Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit ein wenig verbessert. Zum einen deutet sich an, dass einige Fabrikbesitzer inzwischen glauben, Gewerkschaften seien gut und wichtig für die Wirtschaft (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 27). Zum anderen ist es durch die Initiative „Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh“ (Accord)³¹ möglich, dass Gewerkschaften teilweise einen Zugang zu den Bekleidungsfabriken bekommen (vgl. Lohmeyer/Schüßler 2016, S. 7).

Dennoch ist die Situation für Gewerkschaften und ihre MitgliederInnen in Bangladesch und vor allem in der Bekleidungsindustrie schwierig. Der internationale Druck auf die Regierung führte bis jetzt zu keiner landesweiten Zulassung von Gewerkschaften und ob sich dies in den kommenden Jahren verbessert, ist fraglich (vgl. Burckhardt 2013, S. 78). Selbst soweit sich Gewerkschaften etablieren konnten, sind ihnen Fesseln angelegt. Dies hat sich bis dato mangels politischer und insbesondere gesetzlicher Vorgaben nicht wesentlich geändert (vgl. Miedema 2018). Auch wenn auf europäischer Ebene über mögliche verbindliche Regeln diskutiert wird, zeichnen sich noch keine Ergebnisse ab. Ohne derartige Vorgaben ist es jedoch schwierig einen Durchbruch zu erzielen, da freiwillige Maßnahmen in der Vergangenheit wenig Erfolg brachten. Hierauf wird in Kapitel 4.2.2. näher darauf eingegangen.

Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz

Obwohl Bangladesch die ILO-Konventionen zur Sicherheit am Arbeitsplatz sowie gute und sichere Arbeitsbedingungen, mit besonderem Augenmerk auf Frauen und jungen Menschen, unterzeichnet und sich zu diesen verpflichtet hat, konnte der Einsturz des Rana-Plaza-Gebäudes im April 2013 sowie mehrere verheerende Brände in Bekleidungsfabriken in den letzten Jahren nicht verhindert werden. Dabei geht es jedoch nicht nur um die Sicherheit der Gebäude, Anlagen und Maschinen, sondern auch um Sicherheitskleidung, Sauberkeit, Müllentsorgung, sauberes Trinkwasser, Sanitäranlagen sowie Erste-Hilfe-Kästen und Ruheräume (vgl. Fair Wear Foundation 2015, S. 32). Beispielsweise sind die Toilettengänge für die Näherinnen nicht nur limitiert, sondern hunderte Frauen müssen sich ein bis zwei

³¹ Näheres zu der Initiative im Kapitel 4.2.3.

Tollten teilen (vgl. Alam 2013, S. 66). Die hygienischen Zustände in den Fabriken sind meist katastrophal. Auch gestaltet sich der Arbeitsplatz der Näherinnen nicht als großzügig mit ausreichend Platz für die Handarbeit, sondern die Frauen „sitzen auf einem Schemel oder Holzbänkchen im einem riesigem Raum [...], in dem es heiß, stick und laut [ist]“ (s. Burckhardt 2014, S. 59).

Um die prekären Arbeitsbedingungen zu bekämpfen, haben unter anderem die Regierung, Retailer und NGOs Verfahren, Abkommen und vermehrt Audits eingeführt³². Jedoch wird berichtet, dass gerade seitens der Retailer nur lasche Überprüfungen durchgeführt werden. Missbräuche und Verstöße gegen die festgelegten Verbesserungen der Arbeitsbedingungen werden oftmals ignoriert. Des Weiteren gehe es sowohl den Fabrikbesitzern als auch den Retailern darum, dass die Sicherheit am Arbeitsplatz vor allem „auf dem Papier gut aussieht“ (vgl. Salingré 2018, S. 27). Selbst wenn die Inspektoren der Retailer etwas zu beanstanden haben und Verbesserungen hinsichtlich der Sicherheit und Gesundheit der Näherinnen eigentlich vorgenommen werden sollten, prüfen sie anschließend teilweise nicht, ob dies wirklich geschieht. Das Interesse der Retailer die Arbeitsstandards der Näherinnen zu verbessern ist oftmals nicht hoch. Denn die prekären Arbeitsbedingungen in den Bekleidungsfabriken sichern ihnen niedrige Preise und eine schnelle Reaktion auf kurzfristige Aufträge.

4.2.1. Social Upgrading in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs

Die Bekleidungsindustrie Bangladeschs ist zu einem beträchtlichen Teil in das Fast-Fashion-Segment der westlichen Bekleidungs-Produktionsnetzwerke integriert. Die daraus folgende Abhängigkeit ist maßgeblich für den Grad des social Upgrading verantwortlich. Die GPN-Forschung betrachtet den Zusammenhang zwischen dem wirtschaftlichen und sozialen Upgradings. Dabei stehen im Mittelpunkt der Forschung die Auswirkungen, Herausforderungen und Chancen des Upgradings für die ArbeitnehmerInnen in der Kleidungsproduktion, womit die Folgen des Fast-Fashion-Systems - im Kontext der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke - für das social Upgrading der Näherinnen Bangladeschs analysiert werden können.

³² Darauf soll in Kapitel 4.2.2. noch näher eingegangen werden

In der Bekleidungsindustrie Bangladeschs sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen ansässig, die weitgehend als CMT³³-Anbieter arbeiten. Dies ist für das social Upgrading von entscheidender Bedeutung, denn die Lohnkosten machen im CMT-Bereich den größten Posten aus (vgl. Hoskins 2016, S. 121). Stoffe, Materialien aber auch die Produktentwicklung, Mustererstellung und der Warenversand wird vom Käufer finanziert. Die CMT-Fabriken konzentrieren sich somit rein auf den Produktionsprozess. Sie müssen schnelle und flexible Antworten auf die Aufträge der Retailer liefern. Treffen die Bestellungen der Retailer ein, bringt das meist lange Arbeitszeiten für die Näherinnen mit sich und somit eine erhöhte Arbeitsintensität und -belastung, allerdings nicht höhere Löhne. Wenn stattdessen eine Auftragsflaute herrscht und weniger Arbeit zu verrichten ist, bekommen die Näherinnen weniger gezahlt.

Da die Retailer im Fast-Fashion-Segment nicht nur eine hohe Flexibilität, niedrige Preise und schnelle Lieferungen voraussetzen, sondern auch eine gewisse Qualität, anspruchsvolle Produkte und vor allem Zuverlässigkeit, steigt der Druck auf die Fabrikbesitzer (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 15). Trotzdem halten sie lieber die Preise und Arbeitsstandards niedrig, um die Anforderungen der Retailer zu erfüllen. Infolgedessen beschränkt sowohl die hohe Volatilität des Fast-Fashion-Segments in der Bekleidungsindustrie, sowie der potentiell widersprüchliche Druck hinsichtlich der Geschäftsanforderungen der Retailer nach niedrigen Kosten, Flexibilität, hoher Qualität und Kontinuität, als auch die prekären Arbeitsstandards, die von den Fabrikbesitzern gestützt werden, die Aussichten der Näherinnen für soziales Upgrading. Zusätzlich fehlen die Ressourcen für eine wirksame Inspektion in den Fabriken, wodurch die Chance von social Upgradings für die Näherinnen sinkt.

Deshalb stellt sich die Frage, wie die Fabriken die Anforderungen der Retailer bewältigen können. Um den Ansprüchen der Retailer hinsichtlich der Flexibilität gerecht zu werden, vergeben die Lieferanten einen Teil der Aufträge an Subunternehmer ab, in denen allerdings die Lohn-, Arbeits- und Sicherheitsbedingungen oftmals informeller sind. Indem die

³³ „CMT (Cut-Make-Trim,) bedeutet übersetzt soviel wie ‚Zuschneiden, Zusammennähen und Versäubern‘ und meint im deutschen Sprachgebrauch ‚passive Lohnveredelung‘. Passive Lohnveredelung ist die grundlegendste Arbeit an Kleidung, beinhaltet keinerlei Arbeit am Design und wird meist in die Exportproduktionszonen sehr armer Länder (wie hier Bangladesch) ausgelagert, die die Stoffe importieren und nach dem Design des Auftraggebers zuschneiden, zusammennähen und versäubern. Typischerweise spezialisiert sich jeder Arbeiter auf einen Arbeitsschritt und näht beispielsweise sechzehn Stunden pro Tag Hosentaschen oder Schlaufen an oder entfernt lose Fäden. Sämtliche Kosten werden niedrig gehalten, denn es gibt tausende von diesen Fabriken und sie alle konkurrieren miteinander“ (s. Hoskins 2016, S. 121)

Zulieferunternehmen ein Netz von kleineren Unternehmen für ihre Aufträge nutzen, passen sie sich an die Flexibilitätsanforderungen der Retailer an und erhöhen gleichzeitig ihre Produktionskapazität. Das Prinzip des Subcontracting (Unteraufträge) führt nicht nur zu mehr Intransparenz in den globalen Produktionsnetzwerken, sondern auch zu einer immer geringeren Chance für die Näherinnen am social Upgrading teilzuhaben (vgl. Salingré 2018, S. 30).

Auch hinsichtlich der schwer messbaren Indikatoren des social Upgradings, wie Vereinigungs- und Versammlungsfreiheit oder der Mitgliedschaft bei einer Gewerkschaft, sind die Strukturen in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs problematisch. Doch sind es gerade jene Indikatoren, die den Schlüssel zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen bilden. Doch gerade hier spielen lokale institutionelle Strukturen und regulatorische Kontext eine wichtige Rolle, die oftmals den sozialen Aufstieg der Näherinnen verhindern (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 16)³⁴.

Einer der Gründe, warum die Fabrikbesitzer weder die Löhne der Näherinnen erhöhen, noch die Arbeitsbedingungen flächendeckend verbessern, sind Befürchtungen vor dem Verlust der internationalen Wettbewerbsfähigkeit (vgl. Ahmed/Nathan 2014, S. 14). Diese Bedenken stellen sich jedoch als weitgehend überflüssig heraus, da beispielsweise der Mindestlohn in den letzten 20 Jahren mehrmals erhöht wurde, gleichzeitig wuchs der Bekleidungsexport und die CMT-Industrie. Auch wenn der Mindestlohn noch lange nicht dem entspricht, was die ILO unter „menschenwürdigen Arbeitsbedingungen“ versteht, zeigt dies, dass die Näherinnen sehr wohl am social Upgrading in Form von höheren Löhnen teilhaben könnten. Auch wenn die Schaffung von über vier Millionen Arbeitsplätzen in der Bekleidungsindustrie Frauen und jungen Mädchen - vor allem aus ländlichen Regionen - eine Chance auf ein eigenes Einkommen sowie Selbstständigkeit verspricht, braucht es Arbeitnehmervertretungen auf nationaler und internationaler Ebene sowie eine gute Unternehmensführung, um grundlegende Verbesserungen bzgl. der Löhne und Arbeitsbedingungen herbeizuführen. Im Zuge des wirtschaftlichen Upgradings der letzten zwei Jahrzehnte in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs, hätten gleichzeitig die Arbeitsbedingungen der Näherinnen verbessert werden können (vgl. ebd.). Der wirtschaftliche Aufstieg Bangladeschs

³⁴ näheres dazu im Kapitel 4.2.1. zu Gewerkschaften

hat eher zu einer sozialen Herabstufung geführt, da weder die Regierung Bangladeschs noch Institutionen wie die BGMEA wirkliches Interesse an einem social Upgrading der Näherinnen haben (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 16).

Gerade Frauen (in diesem Fall die Näherinnen) haben geringe Chancen auf soziale Verbesserungen, da sie oftmals weder einen schriftlichen Vertrag, und deshalb kein Anrecht auf eine Sozialversicherung haben, noch ihre Rechte kennen oder Angst haben diese einzufordern. Zudem arbeiten sie meist in informellen Beschäftigungsverhältnissen, in denen die prekären Arbeitsbedingungen für viele zur Normalität geworden sind. Aufgrund der patriarchalischen Beziehungen ist es zudem meist Männern vorbehalten, soziale Verbesserungen in Form von höheren Löhnen oder mehr Urlaubstage zu erhalten.

Wenn es zu sozialen Verbesserungen kommt, ist dies meist auf die leichte Erhöhung der Löhne bezogen, und somit auf messbare Indikatoren, nicht jedoch auf wichtige rechtsstaatliche Indikatoren wie die Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit. Die Gründung von Gewerkschaften aber auch Tarifverhandlungen bleiben auf der Strecke. Aufgrund der vorherrschenden Branchendynamik, insbesondere der Anforderungen im Zusammenhang mit dem Fast-Fashion-System, sind jene Rechte in Bangladesch nur auf dem Papier vorhanden. Die Möglichkeit, innerhalb horizontaler Beziehungen zu verhandeln, wird jedoch durch das Ergebnis der Beziehungen zwischen Käufern und Lieferanten oder vertikale Beziehungen innerhalb eines GPN eingeschränkt (vgl. Ahmed/Nathan 2014, S. 18). Das ist auch auf die starke Abhängigkeit der Bekleidungsindustrie Bangladeschs von den westlichen Märkten zurückzuführen, da die globalen Produktionsnetzwerke der Fast-Fashion-Industrie zu einer wirtschaftlichen Aufwertung, aber zu einer sozialen Herabstufung geführt haben (vgl. ebd., S. 18).

Infolgedessen kann die **zweite These** verifiziert werden, denn die Governance-Strukturen der Lead Firmen und ihre spezifischen Bedingungen im Zuge der Fast-Fashion-Strategie an die Zulieferfirmen bestimmen, unter welchen Bedingungen die Näherinnen arbeiten. Bestimmte Arten von Arbeit und Arbeitsbedingungen spielen eine entscheidende Rolle bei der Ermöglichung und Aufrechterhaltung der industriellen Dynamik in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken, insbesondere in Bezug auf Flexibilität

und die widersprüchlichen Forderungen nach niedrigen Kosten und hoher Qualität. Somit ist wenig Raum für die Verbesserung der Löhne und Arbeitsbedingungen und folglich kaum eine Chance für die Näherinnen am social Upgrading teilzuhaben (vgl. ebd., S. 12/13).

4.2.2. CSR/Verhaltenskodizes, Accord und Alliance - Herausforderungen, Auswirkungen und Chancen

Aufgrund der Herausforderungen und bekannten Problemen in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs haben Unternehmen eigene CSR-Anforderungen/Verhaltenskodizes geschaffen oder/und sich dem Accord oder der Alliance for Bangladesh Worker Safety (Alliance) angeschlossen, um den prekären Arbeitsbedingungen entgegenzutreten. Deshalb sollen im Folgenden die Auswirkungen der Verhaltenskodizes auf die Arbeitsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs erläutert werden. Anschließend wird das Wirken von Accord und Alliance abgehandelt.

CSR-Anforderungen/Verhaltenskodizes

Obwohl die Retailer in den letzten Jahren umfassende CSR-Anforderungen und Verhaltenskodizes ausgearbeitet und dafür teilweise eigene Abteilungen in ihren Unternehmen eingeführt haben³⁵, wird der sozialen Dimension in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken insbesondere der Interaktion von Wirtschaft und Gesellschaft wird - wie bei bereits im vorangegangenen Kapitel erläutert - deutlich zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt (vgl. Plank/Rosse/Staritz 2012, S. 5). Der CSR-Report von H&M zeigt, ob dies als ernst genommenes Engagement gesehen werden kann, um die Arbeitsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs zu verbessern.

Im Jahr 2016 schreibt H&M in seinem Sustainability Commitment zu existenzsichernden Löhnen und Sozialleistungen:

³⁵ In diesen ist schriftlich festgelegt, welche Standards an ethischem und verantwortungsbewusstem Verhalten von den Herstellern und Lieferanten erfüllt werden müssen, damit sie im Einklang mit den Geschäftstätigkeiten des jeweiligen Unternehmens sind. Dabei geht es vor allem um die Achtung der Menschen- und Arbeitsrechte (vgl. Inditex o.J., S. 3).

Grundlegend: Die für eine Standard-Arbeitswoche bezahlten Löhne und Sozialleistungen entsprechen zumindest dem nationalen oder dem branchenüblichen Standard oder dem Kollektivvertrag, was jeweils höher ist. Ein existenzsichernder Lohn reicht aus, um die grundlegenden Bedürfnisse der Mitarbeiter und ihrer Familien zu erfüllen und ein bestimmtes frei verfügbares Einkommen zu gewährleisten. Alle Löhne werden regelmäßig und vollständig ausbezahlt, und die detaillierten Lohninformationen für eine Zahlungsperiode werden in schriftlicher, verständlicher Form bereit gestellt. Alle laut Gesetz oder Vertrag vorgeschriebenen Nebenleistungen werden tatsächlich erbracht. Gehaltsabzüge als Disziplinarmaßnahme sind nicht zulässig. Den Mitarbeitern werden die bezahlten, korrekt abgegoltenen Abwesenheitszeiten gewährt, auf die sie gesetzlichen Anspruch haben.

Ambitioniert: Der Arbeitgeber führt eine Vergütungsstruktur ein, die die Qualifikationen und die Erfahrung der Mitarbeiter widerspiegelt. Der Arbeitgeber sorgt dafür, dass regelmäßig Mitarbeiterumfragen durchgeführt werden, um sich ein Bild davon zu verschaffen, ob die bezahlte Vergütung zur Erfüllung der grundlegenden Lebensbedürfnisse ausreichend ist. Eine breitere ergänzende Erhebung der Mitarbeiterbedürfnisse wird regelmäßig durchgeführt, um zusätzliche Bedürfnisse zu verstehen (s. H&M Group 2016, S. 5).

Ca. 28% aller Fabriken³⁶, die für H&M Kleider und Textilien produzieren, sitzen in Bangladesch. Demzufolge gelten jene Anforderungen über existenzsichernden Löhnen und Sozialleistungen auch für die Näherinnen dort. Darüberhinaus gab der Konzern im Jahr 2013 bekannt, 850.000 Beschäftigte sollen bis Ende des Jahres faire und existenzsichernde Löhne erhalten. Konnte diese Anforderung erfüllt werden? Die Antwort lautet ganz klar: nein. Und das, wenngleich H&M betont, dass über 150 MitarbeiterInnen in den Produktionsmärkten vor Ort arbeiten, um zu prüfen, inwieweit die Lieferanten die CSR-Anforderungen einhalten (vgl. H&M Group o.J.).

Inzwischen hat das Unternehmen sogar seinen „Fahrplan für einen fairen Existenzlohn“ („Roadmap towards a fair living wage“) von seiner Internetseite genommen (vgl. Saubere Kleidung 2018). Nun spricht man im Konzern davon, lediglich Mechanismen zu etablieren, „die eine Zahlung existenzsichernder Löhne bei mindestens 80 Prozent der Arbeiter in seiner Lieferkette sicherstellen sollen“ (s. Hendriksz 2017). Im Sustainability-Report 2017 definiert H&M Ziele, ohne jedoch eine Jahreszahl zu nennen, wann alle Näherinnen mit fairen und existenzsichernden Löhnen rechnen können. Im Jahr 2017 kamen nur 40% der gesamten Produktmenge von Zulieferfabriken, die existenzsichernde Löhne zahlen (vgl. H&M Group 2017, S. 8).

³⁶ s. Supplier list H&M: <http://sustainability.hm.com/en/sustainability/downloads-resources/resources/supplier-list.html#cm-menu>

Das Beispiel H&M zeigt, dass CSR-Anforderungen und Verhaltenskodizes der Retailer nicht unbedingt zu einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen und gerechteren Löhnen führen: Sie sind von den Unternehmen vor allem ausgearbeitet worden, um ihr Gewissen zu beruhigen, Kritiker zu besänftigen und bieten einen „gesichtswahrenden Fluchtweg“ (s. Singh 2013, S. 110). Sie stehen meist im Widerspruch zu den realen Beschaffungspraktiken in den Zulieferbetrieben: Einerseits verlangen Retailer wie H&M strikte Preis- und Lieferzeitforderungen, andererseits unterstützen sie ihre Lieferanten nicht, die CSR-Maßnahmen und Verhaltenskodizes umzusetzen (vgl. Plank/Rossi/Staritz 2012, S. 17).

Um einen wirklichen Fortschritt zu erreichen und die prekären Arbeitsbedingungen nachhaltig zu bekämpfen, müssen Gewerkschaften und ArbeitnehmerInnen-Vertretungen erlaubt sein, die einen Zugang zu den Fabriken haben. Denn die CSR-Anforderungen der Unternehmen werden meist bzgl. messbaren Indikatoren wie Lüftungsanlagen oder Schutzkleidung umgesetzt, und weniger im Bereich der Arbeitsintensivität und gewerkschaftlichen Organisationen. Neben Forderungen nach fairen und besseren Arbeitsbedingungen, ist es Aufgabe der Gewerkschaften, die Rechte der Näherinnen zu stärken und das Machtverhältnis zwischen ihnen und den Arbeitgebern zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Wie bereits erwähnt, sind gewerkschaftliche Vereinigungen in den Bekleidungsfabriken nicht gern gesehen. Einerseits verringern sie die Macht und Autorität der Fabrikbesitzer, andererseits können Gewerkschaften zu höheren Löhnen führen, was den Profit der Fabrikbesitzer verringert.

Es sind in Bangladesch aber nicht nur die Regierung und Unternehmen, die versuchen Gewerkschaften zu be- und verhindern, sondern auch die Retailer setzen sich nicht für gewerkschaftliche Organisationen ein, obwohl sie das Recht darauf in ihren Verhaltenskodizes festgehalten haben³⁷. Die Regierung, die BGMEA, und Retailer wissen um

³⁷ z.B. H&M Sustainability Commitment 2016:

„Grundlegend: Alle Arbeitnehmer sind ohne Ausnahme oder Unterschied berechtigt, einer Gewerkschaft beizutreten oder eine solche zu gründen und Kollektivverhandlungen zu führen. Arbeitnehmervertreter sind nicht Ziel von Diskriminierung und haben die Möglichkeit, ihrer Vertretungsfunktion am Arbeitsplatz nachzukommen. Wo das Recht auf Versammlungsfreiheit und Kollektivvertragsverhandlungen nach nationalem Recht eingeschränkt ist, ermutigt der Arbeitgeber die Entwicklung paralleler Mechanismen zur Abhaltung unabhängiger und freier Versammlungen und zur Führung von Kollektivverhandlungen und behindert diese nicht.

Ambitioniert: Der Arbeitgeber trifft sich regelmäßig mit Mitarbeitervertretern, um den sozialen Dialog zu erleichtern und zu fördern. Der Arbeitgeber pflegt den direkten Kontakt zu lokalen und regionalen Gewerkschaften, um Fragen, die für die Belegschaft von Belang sind, proaktiv anzusprechen. Der Arbeitgeber ist Mitglied eines Arbeitgeberverbandes“ (s. H&M Group 2016, S. 5).

die Macht von Gewerkschaften, als ein effektives Mittel die prekären Arbeitsbedingungen anzugehen und ihre Forderungen nach höheren Löhnen und geregelten Arbeitszeiten durchzusetzen. „Das eklatante Machtgefälle zwischen Regierung, BGMEGA, Retailern und ArbeitgeberInnen auf der einen Seite und den ArbeitnehmerInnen auf der anderen Seite kann lediglich durch ein von den Gewerkschaften bereitgestelltes Tarifverhandlungssystem verringert werden“ (s. Singh, S. 110).

Gerade weil die CSR-Maßnahmen und Verhaltenskodizes nicht verpflichtend sind, verhalten sich die Retailer bezüglich ihrer Einhaltung sehr flexibel. Selbst die von ihnen durchgeführten Audits in den Fabriken entscheiden nicht darüber, ob eine Fabrik in ihrer Lieferkette verbleibt (vgl. Staritz 2012, S. 19). Das Selbstregulierungssystem der CSR-Maßnahmen und Verhaltenskodizes verstärkt außerdem das Machtgefälle zwischen den Retailern und denjenigen, die auf der untersten Ebene der globalen Wertschöpfungsketten sind - den Näherinnen. Folglich müsste mehr Druck von Seiten staatlicher Organe auf die Retailer ausgeübt werden, damit sie ihre Verhaltenskodizes und CSR-Anforderungen einhalten und für deren Umsetzung in den Fabriken sorgen. Da jedoch die Regierung Bangladeschs mit den Regierungen von Kambodscha, China oder Myanmar um ADIs und Lieferantenverträge für Firmen in den jeweiligen Ländern konkurrieren, mit dem Ziel sich Wettbewerbsvorteile in den Bekleidungs-Wertschöpfungsketten zu sichern, sind die Regierungen oftmals nicht willens, strenge Verpflichtungen für ausländische oder lokale Unternehmen sowie für globale Käufer in Bezug auf Arbeitsrechte einzuführen und durchzusetzen (vgl. ebd., S. 18/19). Unterdessen haben die Global Buyers, als wichtigste Exportabnehmer, beträchtlichen Einfluss auf die Löhne und Arbeitsbedingungen, aber auch auf die Regierung in Bangladesch. Die bloße Einführung von Verhaltenskodizes reicht demnach nicht aus, um die Arbeitsbedingungen der Näherinnen zu verbessern (vgl. Singh 2013, S. 110).

Accord und Alliance

Zusätzlich zu den freiwilligen und von den Unternehmen selbst formulierten CSR-Anforderungen und Verhaltenskodizes, wurden nach dem Einsturz des Rana-Plaza-Gebäudes das Accord- und die Alliance-Initiative gegründet.

Das „Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh“ (kurz Accord) ist seit Mai 2013 eine gesetzlich bindende Vereinbarung zwischen den internationalen Gewerkschaften IndustriALL und UNI Global, Gewerkschaften in Bangladesch sowie internationalen Marken und Retailern (vgl. FEMNET e.V. o.J.), mit dem Ziel die Gebäude- und Arbeitssicherheit in den Bekleidungsfabriken zu verbessern (vgl. Lohmeyer/Schüßler 2016, S. 6) Auch wenn der Beitritt zu Accord freiwillig ist, verpflichten sich die Retailer nach der Unterzeichnung, ihre Fabriken regelmäßig inspizieren zu lassen und bei Bedarf zu handeln. Inzwischen haben etwa 190 (vor allem europäische) Bekleidungsmarken unterzeichnet, die in über 1600 Fabriken produzieren lassen. Somit sind über zwei Millionen ArbeitnehmerInnen in der Bekleidungsindustrie davon betroffen. Mit dem Accord wurde „erstmalig auf transnationaler Ebene in Bezug auf ein konkretes Problem ein rechtlich bindendes Bündnis geschmiedet“ (s. ebd., S. 7). Bis zum Jahr 2018 gab es in über 1800 Fabriken unabhängige und transparente Inspektionen, bei denen über 100.000 Mängel festgestellt wurden. Daraufhin konnten in 1500 Fabriken die Mängel beseitigt werden, und es mussten über 200 Fabriken schließen. Die Retailer sind nach der Feststellung von Mängeln verpflichtet, die Fabriken bei der Beseitigung der Mängel zu unterstützen.

Für die am Accord beteiligten Gewerkschaften und Organisationen für ArbeitnehmerInnen-Rechte war es von besonderer Wichtigkeit, die Sanierungsmaßnahmen in den Bekleidungsfabriken finanziell von Seiten der Retailer abzusichern. Dieser Punkt war und ist für die Gewerkschaften und NGOs von großer Bedeutung, denn sie sind der Meinung, die Retailer können die Sanierungsmaßnahmen finanziell gewährleisten, sei es durch Darlehen, Finanzierung von technischer Gerätschaft und Ausrüstung für die Näherinnen oder durch Anpassung der Geschäftsbeziehungen an die Lieferantenbeziehungen (Anner/Bair/Blasi 2017, S. 50).

Bis zum Auslaufen des Accords im Jahr 2018 wurden jedoch kaum die prekären Arbeitsbedingungen bemängelt, sondern es ging vordergründig um die Sicherheit am Arbeitsplatz und der Gebäude (vgl. Salingré 2018, S. 24). Gerade deshalb sind die Bedenken der NGOs, hinsichtlich der Bereitschaft der Regierung Bangladeschs Schutz und bessere Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen für die Näherinnen einzufordern, berechtigt. Deshalb ist es umso wichtiger, dass die ArbeitnehmerInnen-Organisationen Bangladeschs

unterstützt werden, denn unabhängige Gewerkschaften sind der beste und nachhaltigste Mechanismus, um die Arbeitsnormen vor Ort zu verbessern (Anner/Bair/Blasi 2017, S. 52). Somit wird eine bessere und längerfristige Perspektive für die Näherinnen garantiert und währt länger als die Maßnahmen des Accords.

Zwar wurde das Accord bis zum Jahr 2021 verlängert und die Maßnahmen der ersten Phase weitergeführt sowie - unter anderem - um folgende Aspekte ergänzt:

- Schulungs- und Beschwerdeprotokoll zum Schutz der Vereinigungsfreiheit für die ArbeitnehmerInnen
- Abfindungszahlungen an ArbeitnehmernInnen, wenn im Zuge des Accord Fabriken geschlossen werden
- Ausweitung des Accords auf verwandte Branchen
- Übergang von Accord zu einer nationalen Regulierungsbehörde, dafür muss jedoch ein /e Institut/Stelle geschaffen werden (vgl. Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh 2017)³⁸

Dennoch muss den Retailern verdeutlicht werden, dass ihre Einkaufspraktiken- und -politiken einen tiefgreifenden Einfluss auf tausende von Lieferanten und ihre Beschäftigten in Bangladesch haben. Das Accord konzentriert sich ausschließlich auf die Gesundheit und Sicherheit der Näherinnen und verzichtet dabei auf jegliche Bezugnahme auf Arbeitsstunden, Löhne, oder Sozialleistungen, denn die Retailer sehen dies als Angelegenheit des Staates (vor allem bezüglich Mindestlohn). Mit der Unterzeichnung des Accords verpflichten diese sich allerdings nicht nur zu allgemeinen Absichtserklärungen, sondern auch zu verbindlichen Verpflichtungen gegenüber der Näherinnen (Anner/Bair/Blasi 2017, S. 52).

Im selben Zug gründeten nordamerikanische Unternehmen, Marken und Retailer im Jahr 2013 das "Alliance for Bangladesh Worker Safety" (kurz Alliance) als Pendant zum Accord. Zu den 28 Unterzeichner gehören unter anderem globale Einzelhändler wie GAP, Macy's oder Walmart. Sie wollen mithilfe der Alliance nachhaltige Verbesserungen in der Brand-,

³⁸ Das Accord 2018 fungiert erst einmal als Übergangsvereinbarung, da die Accord-Unterzeichner darauf abzielen das Accord in eine nationale Regulierungsbehörde zu überführen. Derzeit haben 125 globale Bekleidungsunternehmen und -einzelhändler das Übergangsabkommen für 2018 unterzeichnet (vgl. Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh 2017).

Bau- und Elektrosicherheit in den Bekleidungsfabriken schaffen, um eine sichere Umgebung für die TextilarbeiterInnen zu gewährleisten (vgl. Alliance for Bangladesh Worker Safety 2018). Laut dem jüngsten Jahresbericht wurden im Rahmen des Alliance 785 Fabriken, von denen derzeit 658 geöffnet sind, inspiziert. Insgesamt arbeiten knapp 1,4 Millionen Menschen in den geprüften Fabriken, die bzgl. Feuerschutz und -sicherheit geschult wurden. Damit konnte man bis dato 85% aller Mängel beheben, 235 Firmen erfüllten sogar alle Maßnahmen. Darüberhinaus steht die Schulung der Fabrikbesitzer und -aufseher im Mittelpunkt, da sie die Näherinnen oftmals als niederwertige Personen sehen und diese dementsprechend behandeln (z.B. Belästigungen, Diskriminierung und Beschimpfungen). Jedoch beinhaltet das Alliance ähnliche Problem wie der Accord: nur 171 Fabriken haben einen demokratisch gewählten Ausschuss für Arbeits- und Gesundheitsschutz, von Vereinigungsfreiheit oder gewerkschaftlichen Organisationen fehlt jede Spur (vgl. Alliance Annual Report 2017, S. 3). Auch fehlen in vielen Fabriken nach wie vor sauberes Trinkwasser, hygienische und mehr Toiletten sowie Erste-Hilfe-Ausrüstungen (vgl. Salingré 2018, S. 27).

Nichtsdestotrotz sind das Accord und Alliance ein gewaltiger Fortschritt und ein wichtiger Ansatz um die Arbeitsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs zu verbessern. Es wird sich in den nächsten Jahren zeigen, inwieweit die Sanierungsmaßnahmen in den Fabriken fruchten und ob unabhängige Gewerkschaften gefördert werden um die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen zu verbessern. Gerade die Retailer können aufgrund ihrer Macht diesbezüglich wichtige Prozesse in Bewegung setzen und Druck auf die Institutionen Bangladeschs ausüben, um die Verbesserung zu beschleunigen. Nichtsdestoweniger ist die Förderung von Gewerkschaften und ArbeitnehmerInnen-Gremien das wichtigste Mittel um die prekären Arbeitsbedingungen zu bekämpfen. Gerade weil die Näherinnen sich auf der untersten Ebene der globalen Wertschöpfungsketten befinden, und somit abhängig von den höheren Ebenen sind, ist es unabdingbar ihre Position durch einen bottom-up-Ansatz zu stärken. Wenn dies gelingt, könnte sich nicht nur die Sicherheit der ArbeitnehmerInnen Bangladeschs verbessern, sondern Arbeitsnormen könnten sich global wirksamer durchsetzen (Anner/Bair/Blasi 2017, S. 53).

Auf Basis der Analyse der CSR/Verhaltenskodizes sowie des Accord und Alliance kann festgestellt werden, dass institutionelle und vor allem regulative Kontexte generell Auswirkungen auf die Arbeitsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs und somit auf die Strategien und Bedingungen der Lead Firmen haben. Auf die ausschlaggebenden Indikatoren wie Löhne, Arbeitszeiten und Gewerkschaften - und somit auf die entscheidenden Faktoren des social Upgradings - haben die institutionellen und regulativen Kontexte jedoch nur wenig Auswirkungen und positive Effekte. Somit kann die **dritte These** falsifiziert werden, da die sozial- und gesellschaftspolitischen Auswirkungen nicht signifikant sind.

5. Conclusio

Die vorliegende Masterarbeit „Die Näherinnen Bangladeschs - Opfer der internationalen Arbeitsteilung“ nimmt ihren historischen Ausgang in der arbeitsteiligen Industrieproduktion, damit verbundener gesellschaftspolitischer Veränderungen und letztlich der Verlagerung der arbeitsintensiven Industriegüterproduktion im 20. Jahrhundert in Entwicklungsländer, was als Beginn der neuen internationalen Arbeitsteilung im globalen Maßstab gesehen wird. Verbunden mit den Globalisierungsprozessen werden die günstigen Produktionsmöglichkeiten in den Entwicklungsländern verstärkt genutzt, allerdings auch prekäre Beschäftigungsverhältnisse geschaffen. Als wesentliche Treiber werden in der vorliegenden Forschungsarbeit die globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke identifiziert, in den ungleiche Machtverhältnisse herrschen, die sich negativ auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in den Niedriglohnländern auswirken. Die globale Bekleidungsindustrie gilt als Paradebeispiel für diese prekären sozialpolitischen Entwicklungen. Die Strategien der Retailer beinhalten Fast-Fashion-Konzepte, die immer schnellere Modezyklen verlangen, und in globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke eingebettet sind. Am unteren Ende der Wertschöpfungsketten arbeiten Näherinnen in Niedriglohnländern wie Bangladesch, die die Folgen des Kostendrucks und der kurzen Auftragszeiten besonders zu spüren bekommen.

Für nähere Untersuchungen wurden in vorliegender Arbeit folgende Thesen geprüft:

1. Die ungleichen Markt- und Machtverhältnisse in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken der Bekleidungsindustrie haben Auswirkungen auf die Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen für die Näherinnen Bangladeschs.
2. Vor allem die Governance-Strukturen der Retailer und ihre spezifischen Bedingungen im Zuge der Fast-Fashion-Strategie an die Zulieferfirmen bestimmen, unter welchen Bedingungen die Näherinnen arbeiten.
3. Institutionelle und vor allem regulative Kontexte haben direkte Auswirkung auf die Arbeitsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs sowie indirekt auf die Strategien und Bedingungen der Lead Firmen.

Mithilfe dieser drei Thesen und des GVC- und GPN-Ansatzes gilt es nun die Forschungsfrage zu beantworten, **inwiefern die Ursachen der prekären Arbeits- und Beschäftigungsstandards der Näherinnen Bangladeschs in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken der Bekleidungsindustrie liegen, die von den Retailern und ihrer Fast-Fashion-Strategien bestimmt werden.**

Die Ursachen der prekären Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen der Näherinnen Bangladeschs sind zum einen auf die ungleichen Machtverhältnisse in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken zurückzuführen, in der die Textilindustrie Bangladeschs eingebettet ist. Der dort herrschende Preisdruck und die vorgegebenen Lieferfristen seitens der Retailer führen zu niedrigen Löhnen sowie unregulierten Arbeitszeiten für die Näherinnen. Diese Beschaffungsstrategien sind Teil der Fast-Fashion-Strategie der Retailer und verstärken die asymmetrischen Markt- und Machtstrukturen in den globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken.

Ein weiterer Grund für die prekären Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen sind die Governance-Strukturen der Retailer ihre Bedingungen im Zuge der Fast-Fashion-Strategie an die Zulieferer. Die dort herrschenden Arbeitsbedingungen spielen eine entscheidende Rolle um die industriellen Dynamiken globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerken zu ermöglichen und aufrechterhalten, vor allen bezüglich niedriger Kosten und Flexibilitätsansprüchen.

Außerdem sind die Ursachen der informellen Arbeitsverhältnisse der Näherinnen darauf zurückzuführen, dass die institutionellen und regulativen Kontexte sowie Strategien der Retailer nicht die Niedriglöhne, unregulierten Arbeitszeiten und Gewerkschaftsbildung beinhalten. Auch wenn durch die Maßnahmen der Retailer zum Teil die Fabrikgebäude sicherer wurden, oder die Näherinnen bzgl. der Sicherheit am Arbeitsplatz geschult wurden, bleiben Verbesserungen bei den wichtigsten Faktoren aus.

Ausblick

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit einer Industrie und ihren komplexen und intransparenten Strukturen und Netzwerken, die wir letztendlich alle mit unserem Kaufverhalten unterstützen und fördern. Die prekären Arbeits- und Beschäftigungsverhältnisse der Näherinnen im Niedriglohnland Bangladesch werden sich nicht wesentlich verbessern, solange die KonsumentInnen Massenware zum kleinsten Preis kaufen und verschwenderisch damit umgehen. Das zur Einleitung genannte Zitat „Nur Verschwendung bringt Prestige“ von Eduard Fuchs trifft sowohl auf die Retailer als auch auf die KonsumentInnen zu. Die Retailer fördern das verschwenderische Kaufverhalten, indem sie die Anzahl der Kollektionen stark erhöht haben und somit den Drang immer das Neueste zu besitzen antreiben. Das verschwenderische Kaufverhalten der KonsumentInnen wird bestärkt, da die neueste Mode meist Ansehen mit sich bringt und der Drang nach immer mehr zu besitzen unaufhaltsam geworden ist. Leidtragende dieses Verhaltens der KonsumentInnen und der Strategien der Retailer sind die Näherinnen Bangladeschs und anderer Niedriglohnländer. Ein Existenzlohn für die Näherinnen ist noch lange nicht in Sicht, auch wenn im August 2018 im Mindestlohn-Gremium in Bangladesch wieder darüber diskutiert wurde (vgl. FEMNET e.V. 2018). Auch ist gesetzlich noch nicht festgelegt, ob Retailer aus den Industrienationen für Missstände in den Zulieferfirmen verantwortliche gemacht werden können und ob aus der Missachtung der freiwilligen CSR-Maßnahmen im Schadensfall sich rechtliche Konsequenzen für die Retailer ergeben (vgl. Dohmen 2018, S. 20). Folglich sieht man an den aktuellen Entwicklungen und Standpunkten, dass eine Veränderung der Situation der Näherinnen stark von den Retailern abhängig ist und somit es in den nächsten Jahren kaum zu gravierenden sozialen Verbesserungen der Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen kommen wird.

6. Anhang

Quellenverzeichnis

- Ahmad, Nadim/Primi, Annalisa (2017): From domestic to regional to global: Factory Africa and Factory Latin America? In: International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank: Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Washington DC, World Bank Publications. S. 69-96
- Ahmed, Mostafiz/Akter, Afroza/Hossain, Jakir (2010): Bangladesh Labor Law. Reform Directions. BILS Research and Advisory Team. In: <http://www.peopletreefoundation.org/uploads/1/5/5/1/15517332/report-of-the-baseline-study-on-bangladesh.pdf>; zuletzt abgerufen am 21.08.2018
- Ahmed, Nazneen/ Nathan, Dev (2014): Improving wages and working conditions in the Bangladeshi garment sector: the role of horizontal and vertical relations. Capturing the Gains 2014, Economic and Social Upgrading in Global Production Networks, Working Paper 40; In: <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2014-40.pdf>; zuletzt abgerufen am 24.07.2018
- Alam, Khorshed (2013): Die Arbeitsgesetzgebung in Bangladesch - Schwierigkeiten der Umsetzung. In: Burckhardt, Dr. Gisela (2013) (Hrsg.): Corporate Social Responsibility - Mythen und Maßnahmen. Unternehmen verantwortungsvoll führen, Regulierungslücken schließen. Springer Fachmedien Wiesbaden, 2. Auflage, S. 65-68
- Alliance for Bangladesh Worker Safety (2017): Dawn of a New Era in Safety: Accelerating Progress in the Alliance's Final Year. Annual Report. November 2017. In: <http://www.bangladeshworkersafety.org/files/Alliance%20Fourth%20Annual%20Report%20-%202017.pdf>; zuletzt abgerufen am 06.08.2018
- Altvater, Elmar/ Mahnkopf, Birgit (2002, 5. Aufl.): Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Westfälisches Dampfboot, Münster
- Amador, Joao/ di Mauro, Filippo (2015): The Age of Global Value Chains: Maps and Policy Issues. Center for Economic Policy Research, London

- Anner, Mark/Bair, Jennifer/Blasi, Jeremy (2017): Sweatshops and the Search for Solutions, Yesterday and Today. In: Prentice, Rebecca/ De Neve, Geert (2017): Unmaking the Global Sweatshop: Health and Safety of the World's Garment Workers. Philadelphia: University of Pennsylvania Press. S. 29-56
- Bair, Jennifer (2010): Globaler Kapitalismus und Güterketten. Rückblick und Ausblick. In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (Hrsg.) (2010): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklungen. Verein für Geschichte und Sozialkunde, Promedia Verlag & Südwind/Wien; S. 24-39
- Banz Dr., Claudia (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (Hrsg.) (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG, S. 10-15
- Banz, Dr. Claudia (2015): Mode und Konsum. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (Hrsg.) (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG. S. 25-27
- Banz, Dr. Claudia (2015): Ökonomie und Bekleidung. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (Hrsg.) (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG. S. 35-37
- Bhuiyan, Jamil (2015): Die Intransparenz der textilen Kette. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (Hrsg.) (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG. S. 140-141
- Brockhaus (1978): Der große Brockhaus - in zwölf Bänden. 18. Völlig neubearbeitete Auflage. Vierter Band. Wiesbaden
- Burckhardt, Dr. Gisela (2013): Arbeitsbedingungen von Frauen in globalen Zulieferketten. In: Burckhardt, Dr. Gisela (2013) (Hrsg.): Corporate Social Responsibility - Mythen und Maßnahmen. Unternehmen verantwortungsvoll führen, Regulierungslücken schließen. Springer Fachmedien Wiesbaden, 2. Auflage, S. 11-14
- Burckhardt, Dr. Gisela (2014): Todschick. Edle Labels, billige Mode - unmenschlich produziert. Wilhelm Heyne Verlag, München
- Burckhardt, Dr. Gisela/ Salingré, Annika (2018): Frauen in der Bekleidungsindustrie Bangladeschs. In: FEMNET e.V. (2018) (Hrsg.): Frauen in der Bekleidungsindustrie

- Bangladeschs. In: <https://www.femnet-ev.de/images/downloads/publikationen/FEMNET-FactSheet-Bangladesh-2018.pdf>; zuletzt abgerufen am 23.07.2018
- Bussmann, Margit/Spörer, Doreen (2008): Globalisierung und Frauen: Eine Bestandsaufnahme in Industrie- und Transformationsländern. In: Brabant, Heike; Roß, Bettina; Zwinger Susanne (Hrsg.) (2008): Mehrheit am Rande? Geschlechterverhältnisse, globale Ungleichheit, und transnationale Handlungsansätze. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. S. 25-50
 - Butterwegge, Christoph/Lösch, Bettina/Ptak, Ralf (2008): Einleitung. In: Butterwegge, Christoph/Lösch, Bettina/Ptak, Ralf (Hrsg.) (2008): Kritik des Neoliberalismus. VS Verlag für Sozialwissenschaften/GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden, S. 11-12
 - Cobbing, Madeleine/Vicaire, Yannik (2017): Konsumkollaps Fast Fashion. Greenpeace e.V., Hamburg. 1/2017
 - Der neue Fischer Weltalmanach 2018. Zahlen - Daten - Fakten (2017). S. Fischer Verlag GmbH, Frankfurt am Main
 - Dittgen, Herbert (2009): Globalisierung und die Grenzen des Nationalstaates. In: Kessler, Johannes/ Steiner, Christian (Hrsg.) (2009): Facetten der Globalisierung. Zwischen Politik, Ökonomie und Kultur. VS Verlag für Sozialwissenschaften. GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden; S. 160-171
 - Engel, Stephan (2015): Der Textilsektor als Schlüsselindustrie industrieller Wirtschaftsentwicklung. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (Hrsg.) (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG, S. 74/127-128
 - Fair Wear Foundation (2015): Bangladesh Country Study 2015. In: <https://www.fairwear.org/wp-content/uploads/2016/06/BangladeshCountryStudy2016.pdf>; zuletzt abgerufen am 24.07.2018
 - Fischer, Karin/ Parnreiter Christof (2007): globale Güterketten und Produktionsnetzwerke - ein nicht staatszentrierter Ansatz für die Entwicklungsökonomie; In: Becker, Joachim/ Imhof, Karen/ Jäger, Johannes/ Staritz, Cornelia (Hrsg.) (2007): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat. Mandelbaum Verlag/ Mattersburger Kreis für Entwicklungspolitik an den Österreichischen Universitäten. S. 106-122

- Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (Hrsg.) (2010): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklungen. Verein für Geschichte und Sozialkunde, Promedia Verlag & Südwind/Wien
- Flecker, Jörg (2010): Bewegliche Ziele. Aufstieg in globale Wertschöpfungsketten und die Qualität der Arbeit; In: Fischer, Karin/ Reiner, Christian/ Staritz, Cornelia (Hrsg.) (2010): Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklungen. Verein für Geschichte und Sozialkunde, Promedia Verlag & Südwind/Wien; S. 43-55
- Flecker, Jörg (2012): Umstrukturierung Wertschöpfungsketten und die Qualität der Arbeit: Ketten oder Netze? Muster der Beziehungen zwischen Unternehmen. In: Flecker, Jörg (Hrsg.) (2012): Arbeiten in Ketten und Netzten. Die dynamische Vernetzung von Unternehmen und die Qualität der Arbeit. Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt, Wien, S. 15-38
- Flecker, Jörg/ Holtgrewe, Ursula (2012): Wechselnde Moden der Produktionsorganisation. Umstrukturierung von Wertschöpfungsketten in der Bekleidungsindustrie. In: Flecker, Jörg (Hrsg.) (2012): Arbeiten in Ketten und Netzten. Die dynamische Vernetzung von Unternehmen und die Qualität der Arbeit. Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt, Wien. S. 39-66
- Flecker, Jörg (2017): Arbeit und Beschäftigung. Eine soziologische Einführung. Facultas Verlags- und Buchhandels AG, Wien
- Frederick, Stacey/Staritz, Cornelia (2012): Developments in the Global apparel Industry after the MFA Phaseout. In: Lopez-Acevedo, Gladys/Robertson, Raymond (2012): Sewing Success? Employment, Wages, and Poverty following the End of the Multi-fibre Arrangement. The World Bank, Washington D.C.; S. 41-85
- Hagemann, Anke (2015): Räumliche Arbeitsteilung. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (Hrsg.) (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG, S.132-137
- Hansen, Hendrik (2008): Politik und wirtschaftlicher Wettbewerb in der Globalisierung. Kritik der Paradigmendiskussion in der Internationalen Politischen Ökonomie. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden
- Holz, Michael/ Nielen, Sebastian/ Paschke, Max/ Schröder, Christian/ Wolter, Hans-Jürgen (2016): Globale Vernetzung, Kooperation und Wertschöpfung im Mittelstand.

- Institut für Mittelstandsforschung, Bonn; In: https://www.ifm-bonn.org/uploads/tx_ifmstudies/IfM-Materialien-252_2016.pdf; zuletzt abgerufen am 30.05.2018
- Hoskins, Tansy E. (2016): Das antikapitalistische Buch der Mode. Rotpunktverlag, Zürich
 - Hübner, Carsten (2015): Globale Wertschöpfungsketten organisieren. Eine neue Herausforderung für Gewerkschaften. Friedrich Ebert Stiftung; In: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/11565.pdf>; zuletzt abgerufen am 28.05.2018
 - Internationales Arbeitsamt (2016): Menschenwürdige Arbeit in globalen Lieferketten. Internationale Arbeitskonferenz Bericht IV, 105. Tagung 2016, Genf; In: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_469507.pdf; zuletzt aufgerufen am 30.05.2018
 - International Labor Organization (2013): Decent Work Country Profile Bangladesh. International Labor Office, Geneva. In: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_216901.pdf; zuletzt abgerufen am 27.07.2018
 - Jäger, Johannes/ Springler, Elisabeth (2015): Ökonomie der internationalen Entwicklung. Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Mandelbaum Verlag, Mattersburger Kreis für Entwicklungspolitik an den österreichischen Universitäten
 - Jensen, Annette (2015): Textilien für die Welt. In: Atlas der Globalisierung. Weniger wird mehr. Le Monde diplomatique/taz Verlags- und Vertriebs GmbH, Berlin
 - Kessler, Johannes (2009): Der Mythos vom globalen Dorf: Zur räumlichen Differenzierung des Globalisierungsniveaus; In: Kessler, Johannes/ Steiner, Christian (Hrsg.) (2009): Facetten der Globalisierung. Zwischen Politik, Ökonomie und Kultur. VS Verlag für Sozialwissenschaften. GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden; S. 28-79
 - Koch, Eckhart (2014): Globalisierung: Wirtschaft und Politik. Chancen - Risiken - Antworten. Springer Gabler, Wiesbaden
 - Kugler, Patrick (2015): Vertikalisierung in der Fast Fashion. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG. S. 138-139
 - Kumar, Ruchira (2016): Jobs in Global Value Chains. World Bank Group, Job Notes, Issue No. 1. In: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/>

10986/27263/116316-BRI-WB-GVC-JobsNote-FinalWeb-PUBLIC.pdf?sequence=1&isAllowed=y; zuletzt abgerufen am 29.06.2018

- Lohmeyer Nora/Schüßler Elke (2016): Sozialstandards in der globalen Bekleidungsindustrie - was hat sich seit Rand Plaza verändert? In: insight asia pacific 01/2016; S. 6-9; In: http://www.wiwiss.fu-berlin.de/forschung/Garments/Medien/160322_6-9_hintergrund_Bangladesch.pdf; zuletzt abgerufen am 17.07.2018
- Menzel, Ulrich (2001): Zwischen Idealismus und Realismus. Die Lehre von den Internationalen Beziehungen. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main
- Münch, Richard (2011): Das Regime des Freihandels. Entwicklung und Ungleichheit in der Weltgesellschaft. Campus Verlag. Frankfurt/New York
- Nierling, Linda/ Krings, Bettina-Johanna (2012): Modedesigner/innen - eine Berufsgruppe unter dem Einfluss globaler Restrukturierung; In: Flecker, Jörg (Hrsg.) (2012): Arbeiten in Ketten und Netzen. Die dynamische Vernetzung von Unternehmen und die Qualität der Arbeit. Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt, Wien. S. 67-82
- Overbeek, Henk (2008): Rivalität und ungleiche Entwicklung. Einführung in die internationale Politik aus der Sicht der internationalen politischen Ökonomie. VS Verlag für Sozialwissenschaften, GWV Fachverlag GmbH, Wiesbaden
- Pilz, Lars (2009): Der Beitrag der komparativen Kostenvorteile zur Globalisierungsdebatte: Müssen sich die Lohnkosten in Deutschland dem internationalen Niveau anpassen?; In: Kessler, Johannes/ Steiner, Christian (Hrsg.) (2009): Facetten der Globalisierung. Zwischen Politik, Ökonomie und Kultur. VS Verlag für Sozialwissenschaften. GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden; S. 80-94
- Plank, Leonhard/Rossi, Arianna/Staritz, Cornelia (2012): Workers and Social Upgrading in 'Fast Fashion': The Case of Apparel Industry in Morocco and Romania. In: ÖFSE, Working Paper 33
- Pöchhacker-Tröscher, Gerlinde/ Scherk, Johannes/ Wagner, Karina (2017): Global Value Chains – Arbeitsteilung in internationalen Wertschöpfungsketten. Im Auftrag von Bundesministerium für Verkehr, Innovation und Technologie; In: https://www.bmvit.gv.at/innovation/downloads/global_value_chains.pdf; zuletzt aufgerufen am 26.05.2018

- Ponte, Stefano (2002): The „Latte Revolution?“ Regulation, Markets and Consumption in the global Coffee chain. In: World Development 30/7: S. 1099-1122
- Ramioul, Monique (2012): Die Umstrukturierung globalen Wertschöpfungsketten als Ursache für zunehmende Arbeitsteilung. Wie man die „Black Box“ Unternehmensfunktion öffnet; In: Flecker, Jörg (Hrsg.) (2012): Arbeiten in Ketten und Netzen. Die dynamische Vernetzung von Unternehmen und die Qualität der Arbeit. Forschungs- und Beratungsstelle Arbeitswelt, Wien; S. 232-242
- Roß, Bettina (2008): Ethnizität und Geschlecht in der internationalen Arbeitsteilung. In: Brabant, Heike; Roß, Bettina; Zwinger Susanne (Hrsg.) (2008): Mehrheit am Rande? Geschlechterverhältnisse, globale Ungleichheit, und transnationale Handlungsansätze. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden. S. 69-87
- Salingré, Annika (2018): Die soziale und arbeitsrechtliche Situation von Frauen in der Bekleidungsindustrie in Bangladesch, Äthiopien und Myanmar. Analysepaper für FEMNET e.V. In: <https://femnet-ev.de/images/downloads/aethiopien-myanmar/Analysepapier-Bangladesch-Aethiopien-Myanmar.pdf>; zuletzt abgerufen am 30.07.2018
- Schirm, Stefan A. (2013): Internationale Politische Ökonomie. Eine Einführung. Nomos Verlagsgesellschaft. Baden-Baden.
- Schrank, Andrew (2004): Ready-to-Wear Development: Foreign Investment, Technology Transfer, and Learning-by-Watching in the Apparel Trade. In: Social Forces 83/1; S. 123-156
- Schulze Prof. Dr., Sabine (2015): Vorwort. In: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe. Beisner Druck GmbH & Co. KG, S. 4-7
- Schwank, Oliver (2007): Handel und Entwicklung - Entwicklungsprozesse in historischer Perspektive in Abhängigkeit von der Eingliederung in das internationale Handelsregime In: Becker, Joachim/ Imhof, Karen/ Jäger, Johannes/ Staritz, Cornelia (Hrsg.) (2007): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat. Mandelbaum Verlag/ Mattersburger Kreis für Entwicklungspolitik an den Österreichischen Universitäten. S. 91-105

- Sell, Friedrich (2001): Fragmentieren - Außenhandel unter den Bedingungen vertikaler Globalisierung. Institut für Volkswirtschaftslehre, ins. Makroökonomie und Wirtschaftspolitik, Neubiberg
- Söllner, Albrecht (2008): Einführung in das internationale Management. Eine institutionenökonomische Perspektive. Gabler Verlag. Wiesbaden.
- Staritz, Cornelia (2012): Apparel exports - still a path for industrial development? Dynamics in apparel global value chains and implications for low-income countries. In: ÖFSE, Working Paper 34
- Staritz, Cornelia (2012): Bangladesh. In: Lopez-Acevedo, Gladys/Robertson, Raymond (2012): Sewing Success? Employment, Wages, and Poverty following the End of the Multi-fibre Arrangement. The World Bank, Washington D.C.; S. 213-245
- Sturgeon, Timothy J. (2011): From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization. Eutopia: Revista de Desarrollo Economico Territorial, 01.10.2011, Issue 2, S.11-38
- Singh, Suhasini (2013): Verhaltenskodex: ein echtes Anliegen oder bloße Augenwischerei? In: Burckhardt, Dr. Gisela (2013) (Hrsg.): Corporate Social Responsibility - Mythen und Maßnahmen. Unternehmen verantwortungsvoll führen, Regulierungslücken schließen. Springer Fachmedien Wiesbaden, 2. Auflage, S. 107-111
- Welfens Prof. Dr., Paul J. J. (2008): Grundlagen der Wirtschaftspolitik. Institutionen - Makroökonomie - Politikkonzepte. Springer Verlag, Berlin/ Heidelberg

Internetquellen

- Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh (2017): Frequently Asked Question. In: <http://bangladeshaccord.org/about/faqs/>; zuletzt abgerufen am 06.08.2018
- Alliance for Bangladesh Worker Safety (2018): Alliance FAQ. In: <http://www.bangladeshworkersafety.org/who-we-are/faq>; zuletzt abgerufen am 06.08.2018
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (o.J.) : Themenseite Welthandelsorganisation. In: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Textsammlungen/Aussenwirtschaft/wto.html>; zuletzt abgerufen am 19.03.2018
- Bundeszentrale für politische Bildung (18.10.2005): Weltwirtschaft und internationale Arbeitsteilung. In: <http://www.bpb.de/politik/wirtschaft/wirtschaftspolitik/64281/arbeitsteilung?p=all>; zuletzt abgerufen am 13.01.2018
- Bundeszentrale für politische Bildung (2016): GATT. Allgemeines Zoll und Handelsabkommen. Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 6. Aufl. Mannheim: Bibliographisches Institut 2016. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung 2016. In: <http://www.bpb.de/nachschlagen/lexika/lexikon-der-wirtschaft/19587/gatt>; zuletzt abgerufen am 27.06.2018
- Dohmen, Caspar (14./15.08.2018): Kik muss vor den Kadi. In: <https://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/kik-vor-dem-kadi-1.4091600>; zuletzt abgerufen am 24.09.2018
- Duke University (2018): Gary Gereffi. Duke. Trinity College of Arts and Sciences. In: <https://sociology.duke.edu/people/gary-gereffi>; zuletzt abgerufen am 15.09.2018
- Ellrich, Mirko (2004): Die internationale Arbeitsteilung. Geographie Infothek. In: https://www.klett.de/sixcms/detail.php?template=terrasse_artikel_layout_pdf&art_id=1018573; zuletzt abgerufen am 23.02.2018
- Eurostat (19.03.2018): Glossar: Ausländische Direktinvestitionen (ADI). In: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Foreign_direct_investment_\(FDI\)/de](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Foreign_direct_investment_(FDI)/de); zuletzt abgerufen am 29.06.2018

- FEMNET e.V. (o.J.): Häufige Fragen zum 'Bangladesh Fire and Building Safety Accord'; In: <https://www.femnet-ev.de/index.php/faq/zum-accord-in-bangladesch>; zuletzt abgerufen am 06.08.2018
- FEMNET e.V. (2018): FEMNET und die Clean Clothes Campaign verurteilen Arbeitgebervorschlag zum Mindestlohn für Arbeiter*innen in Bangladesch und rufen Unternehmen zum Handeln auf. In: <https://www.femnet-ev.de/index.php/themen/nachrichten-aus-bangladesch/nachrichten-aus-bangladesch/941-27-07-2018-femnet-und-die-clean-clothes-campaign-verurteilen-arbeitgebervorschlag-zum-mindestlohn-fuer-arbeiter-innen-in-bangladesch-und-ruft-unternehmen-zum-handeln-auf>; zuletzt abgerufen am 10.09.2018, 24.09.2018
- Franzmeyer, Fritz (o.J.): Welthandel und internationale Arbeitsteilung. In: <http://europe.hkbu.edu.hk/euro3120texts/glob-mat/welthand.htm>; zuletzt abgerufen am 19.03.2018
- Globalization Partners (2018): Bangladesh - Employer of Record. In: <https://www.globalization-partners.com/globalpedia/bangladesh-employer-of-record/>; zuletzt abgerufen am 25.07.2018
- Graduate Institute Geneva (23.12.2016): Richard E. Baldwin. In: http://graduateinstitute.ch/directory/_/people/baldwin; zuletzt abgerufen am 27.06.2018
- Greenpeace e.V. (2012): Giftige Garne. Der große Textilien-Test von Greenpeace. Hamburg. In: <https://www.greenpeace.de/files/20121119-Studie-Giftige-Garne.pdf>; zuletzt abgerufen am 19.06.2018
- H&M Group (2016): Sustainability Commitment. In: http://about.hm.com/content/dam/hmgroup/groupsite/documents/en/CSR/Sustainability%20Commitment/Business%20Partner%20Sustainability%20Commitment_en.pdf; zuletzt abgerufen am 12.07.2018
- H&M Group (2017): Sustainability Report 2017. In: https://about.hm.com/content/dam/hmgroup/groupsite/documents/masterlanguage/CSR/reports/2017%20Sustainability%20report/HM_group_SustainabilityReport_2017_Highlights.pdf; zuletzt abgerufen am 02.08.2018
- H&M Group (o.J.). In: <http://about.hm.com/en.html>; zuletzt abgerufen am 29.06.2018

- H&M Group (o.J.). In: <http://about.hm.com/en/sustainability/sustainable-fashion/working-conditions.html>; zuletzt abgerufen am 12.07.2018
- Haas, Prof. Dr. Hans-Dieter/ Neumair, Dr. Simon-Martin (2017): Neue internationale Arbeitsteilung. Springer Gabler, Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH. In: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/10538/neue-internationale-arbeitsteilung-v8.html>; zuletzt abgerufen am 13.01.2018
- Havard Business School (o.J.): Michael E. Porter; In: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/profile.aspx?facId=6532&facInfo=res>; zuletzt abgerufen am 28.06.2018
- Hendriksz, Vivian (29.11.2017): Kann H&M sein Versprechen erfüllen, bis 2018 allen Arbeitern faire Löhne zu zahlen? In: <https://fashionunited.de/nachrichten/mode/kann-h-m-sein-versprechen-erfuellen-bis-2018-allen-arbeitern-faire-loehne-zu-zahlen/2017112923577>; zuletzt abgerufen am 02.08.2018
- Immanuel Wallerstein (o.J.). In: <https://www.iwallerstein.com/intellectual-itinerary/>; zuletzt abgerufen am 28.06.2018
- Inditex (o.J.): Who we are. In: <https://www.inditex.com/en/about-us/who-we-are>; zuletzt abgerufen am 29.06.2018
- Inditex (o.J.): Code of Conduct for Manufacturers and Suppliers. Inditex Group. In: <https://www.inditex.com/documents/10279/241035/Inditex+Code+of+Conduct+for+Manufacturers+and+Suppliers/e23dde6a-4b0e-4e16-a2aa-68911d3032e7>; zuletzt abgerufen am 12.07.2018
- Internationale Arbeitsorganisation (o.J.): Wir über uns. In: <http://www.ilo.org/berlin/wir-uber-uns/lang--de/index.htm>; zuletzt abgerufen am 29.06.2018
- International Labour Organization (o.J.): Conventions. In: <https://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12000:0::NO:::>; zuletzt abgerufen am 30.07.2018
- Lexikon der Geographie (2001): Internationale Arbeitsteilung. Spektrum Akademischer Verlag. Heidelberg. In: <http://www.spektrum.de/lexikon/geographie/internationale-arbeitsteilung/3834>; zuletzt abgerufen am 20.02.2018
- Lexikon der Nachhaltigkeit (2015): Definition Fast Fashion. Industrie und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken. In: https://www.nachhaltigkeit.info/infos/lexikon_info.htm; zuletzt abgerufen am 19.06.2018

- Miedma, Christie (2018): Wandel im Schneckentempo für Textilarbeiterinnen in Asien. Frankfurter Rundschau, Druck- und Verlagshaus Frankfurt am Main GmbH. In: <http://m.fr.de/politik/bangladesch-wandel-im-schneckentempo-fuer-textilarbeiterinnen-in-asien-a-1490567>; zuletzt abgerufen am 23.09.2018
- Münzer, Simone (2011): Globale Kleidung. In: <https://de.indymedia.org/2011/12/321886.shtml>; zuletzt abgerufen am 07.01.2018
- Neugebauer, Caroline/ Schewe Gerhard (2014): Wirtschaftsmacht Modeindustrie - alles bleibt anders. Bundeszentrale für politische Bildung. In: <http://www.bpb.de/apuz/198384/wirtschaftsmacht-modeindustrie-alles-bleibt-anders?p=all>; zuletzt abgerufen am 14.06.2018
- Nowicki, Jörg (08.08.2017): Inditex - Jahr der Superlative. In: <http://www.textilwirtschaft.de/business/unternehmen/fast-fashion-zara-nach-zahlen-205860>; zuletzt abgerufen am 29.06.2018
- Remy, Nathalie/Speelman, Eveline/Swartz, Steven (2016): Style that's sustainable: A new fast-fashion formula. McKinsey&Company, Sustainability and Resource Productivity. Article October 2016. In: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability-and-resource-productivity/our-insights/style-thats-sustainable-a-new-fast-fashion-formula?cid=sustainability-eml-alt-mip-mck-oth-1610>; zuletzt abgerufen am 20.06.2018
- Saubere Kleidung (18.05.2018): H&M: Versprochen ist versprochen!!. In: <https://sauberekleidung.de/2018/05/hm-versprochen-ist-versprochen/>; zuletzt abgerufen am 02.08.2018
- The University of Manchester (o.J.): Peter Dicken. In: <http://www.manchester.ac.uk/research/Peter.dicken/personaldetails>; zuletzt abgerufen am 29.06.2018
- Verband der Nordwestdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie e.V. (2014): Geschichte. In: <http://www.textil-bekleidung.de/menu/textil-mode/geschichte/>; zuletzt abgerufen am 19.06.2018
- Voss Dr., Cornelia (2012): Textilindustrie: Produktion in aller Welt. In: http://universallexikon.de/academic.com/309239/Textilindustrie%3A_Produktion_in_aller_Welt; zuletzt abgerufen am 13.01.2018
- World Trade Organization (o.J.): Textiles: back in the mainstream. In: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm5_e.htm; zuletzt abgerufen am 29.06.2018

Abbildungsverzeichnis

- Abbildung 1: eigene Darstellung
- Abbildung 2: Karen Losacker (2018): Globale Handelsströme WTO Sekretariat (2017). Dpa-Infografik GmbH. In: World region export 2016. In: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_region_export_16_e.pdf; zuletzt aufgerufen am 26.08.2018
- Abbildung 3: eigene Darstellung
- Abbildung 4: Gary Gereffi (2001): Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet. American Behavioral Scientist, Vol. 44 No. 10, S. 1616-1637
- Abbildung 5: International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank: Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Washington DC, World Bank Publications, S. 70
- Abbildung 6: World Trade Organization (2017): World Trade Statistical Review 2017. Published by the World Trade Organization, Geneva. In: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf; zuletzt abgerufen am 21.08.2018
- Abbildung 7: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe, Hamburg. Beisner Druck GmbH & Co. KG, S. 38-39
- Abbildung 8: Lohmeyer Nora/Schüßler Elke (2016): Sozialstandards in der globalen Bekleidungsindustrie - was hat sich seit Rand Plaza verändert? In: insight asia pacific 01/2016; S. 6-9; In: http://www.wiwiss.fu-berlin.de/forschung/Garments/Medien/160322_6-9_hintergrund_Bangladesch.pdf; zuletzt abgerufen am 17.07.2018
- Abbildung 9: Banz, Claudia/ Schulze Sabine (2015): Fast Fashion. Die Schattenseiten der Mode. Museum für Kunst und Gewerbe, Hamburg. Beisner Druck GmbH & Co. KG, S. 48

Abstract (deutsch)

Die heutige Bekleidungsindustrie, eingebettet in die globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke, wird bestimmt von der internationalen Arbeitsteilung sowie den Machtverhältnissen und -strukturen zwischen den globalen und transnationalen Unternehmen (Lead Firmen). Inzwischen gehört die Bekleidungsindustrie zu einer der wichtigsten und umsatzstärksten Industrien weltweit und ihre Produktionsschritte sind über den gesamten Globus verteilt. Verstärkt wurde diese Entwicklung durch die weit verbreitete Unternehmensstrategie der Lead Firmen, durch die sog. Fast-Fashion-Strategie. Sie trug zur Beschleunigung der Modezyklen und dadurch auch zur schnelleren Produktion und Handel bei.

Die gesellschaftliche und soziale Folgen dieser Entwicklungen sind in den letzten Jahrzehnten besonders in den Entwicklungs- und Niedriglohnländer zu sehen, in denen die Kleidung produziert und genäht wird. Allen voran ist Bangladesch zu nennen: als zweitgrößter Kleidungsexporteur weltweit, ist in Bangladesch inzwischen ein undurchsichtiges und intransparentes Netz aus Produktionsfirmen und Nähereien entstanden, in denen vorrangig informelle Arbeitsverhältnisse und Beschäftigungsbedingungen herrschen. Besonders sind davon die fast vier Millionen Frauen betroffen, die unter prekären Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen in den Nähereien arbeiten. Durch ihre Position am unteren Ende der globalen Wertschöpfungsketten und durch die ungleichen Machtverhältnisse in den globalen Produktionsnetzwerken, ist es ihnen kaum möglich, ihre soziale und gesellschaftlichen Position zu verbessern. Die Näherinnen bekommen vor allem die Auswirkungen der effizienteren sowie flexibleren Lieferketten und Produktionsprozesse in Form von unzureichenden Löhnen, unregulierten Arbeitszeiten oder Diskriminierung zu spüren. Darüber hinaus tragen die patriarchalischen Gesellschaftsstrukturen in Bangladesch, die Regierung, aber auch die Retailer selbst dazu bei, dass sich die Näherinnen kaum gewerkschaftlich organisieren oder für ihre Versammlungs- und Vereinigungsfreiheit einstellen.

Die Fast-Fashion-Strategie der Lead Firmen, die aufgrund der internationalen Arbeitsteilung, der globalen Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke möglich ist, verhindert nicht

nur soziale Verbesserungen der Näherinnen, sondern ist sich ein Synonym für das Kauf- und Verschwendungsverhalten der westlichen Industrienationen.

Schlagwörter: globale Bekleidungsindustrie, Arbeitsbedingungen, Lead Firmen, globale Wertschöpfungsketten und Produktionsnetzwerke

Abstract (english)

Today's fashion industry is embedded in global value chains and global production networks. The industry is dominated by the power structures of global and transnational lead firms and international division of labor. Those companies dictate how global value chains and global production networks operate. Meanwhile the fashion industry is among the most important industries reporting one of the greatest revenue numbers. The production networks are spread around the globe. This development is supported by the fast-fashion-strategy global lead firms are following. The fast-fashion-strategy contributed to a vast increase of fashion cycles per year and accelerated trade and production times.

The social effects and the effects on society over the past decades triggered by the development described above can especially be observed in development and cheap labor countries where clothing is manufactured. As the second biggest clothing exporter worldwide Bangladesh is one of the most affected countries. An opaque and nontransparent network of production firms has developed. Predominantly informal working relationships and conditions of employment can be observed.

Especially women are affected by precarious and unstable employment conditions. Up to four million women work in the clothing production industry. Those women work at the low end of the global value chain. Due to unequal power structures in the global production networks it is very difficult for women to improve their social position and their standing in society.

More efficient production processes and more flexible supply chains have a direct impact on women employed in the clothing sector. No working time regulations, employment discrimination and salary reductions are the effect. On top of that the patriarchic structures, the government in Bangladesh as well as the retailers themselves contribute to the fact that women have limited opportunities to unionize or to stand up for their freedom of assembly and expression.

Keywords: global apparell industry, working conditions, lead firms, global value chains and production networks

Abhaltungssemester: WS 2016 / SoSe _____

Titel der Lehrveranstaltung: 210131 SE M13.1 Masterseminar

Typ: ~~PS~~ / SE (nicht Zutreffendes bitte streichen)

LehrveranstaltungsleiterIn: Doz. ffr. Univ. - Prof. Dr. Otmar Höll

Abgabedatum der Arbeit: 24.09.2018

Persönliche Erklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende schriftliche Arbeit selbstständig verfertigt habe und dass die verwendete Literatur bzw. die verwendeten Quellen von mir korrekt und in nachprüfbarer Weise zitiert worden sind. Mir ist bewusst, dass ich bei einem Verstoß gegen diese Regeln mit Konsequenzen zu rechnen habe.

Staritz Julia
Nachname, Vorname (in Blockschrift)

23.09.2018
Datum

Julia Staritz
Unterschrift