



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Alternative oder Ausbeutung?
Philosophie und Ökonomie des Fairen Handels und
Fairer Mode“

Verfasser

Sascha Stremming

angestrebter akademischer Grad

Magister (Mag.)

Wien, 2013

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Internationale Entwicklung

Betreuerin:

Univ.-Prof. Dr. Petra Dannecker, M.A.

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen bedanken, die mich in dieser Arbeit unterstützt haben.

Besonderer Dank gilt meinen Großeltern Hans und Else und meiner Mutter Conny. Ihnen ist diese Arbeit gewidmet.

Abkürzungsverzeichnis

AKP-Staaten	Gruppe der afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten
BNE	Bruttonationaleinkommen
CCC/CCK	Clean Clothes Campaign; Kampagne für Saubere Kleidung
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe; Wirtschaftskommission für Lateinamerika und die Karibik
CFS	Compensatory Finance Schemes
CSR	Corporate Social Responsibility
DAC	Development Assistance Committee; der OECD angehörig
EFTA	European Fair Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
FAO	Food and Agricultural Organization of the United Nations
FINE	Dachverband Fair Trade Organisationen FLO, WFTO, EFTA und NEWS!
FLO	Fairtrade Labelling Organizations International
FLO-Cert	Zertifizierungsorgan der FLO
FTAO	Fair Trade Advocacy Office
FTO	Fair Trade Organisatie; heute: Fair Trade Original
FWF	Fair Wear Foundation
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GEF	Global Environment Facility
GOTS	Global Organic Textile Standard
GVO	Gentechnisch veränderter Organismus
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development; Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung; der Weltbank angehörig
IFAT	International Fair Trade Association; heute: WFTO
IFOAM	International Federation of Organic Agricultural Movements
ILO	International Labour Organisation; Internationale Arbeitsorganisation
IMF/IWF	International Monetary Fund; Internationaler Währungsfonds
ISI	Importsubstituierende Industrialisierung

ISO	International Organization for Standardization
MDGs	Millennium Development Goals
NGO/NRO	Non-Governmental Organisation; Nichtregierungsorganisation
NIEO	New International Economic Order
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
SAP	Structural Adjustment Program; Strukturanpassungsprogramm
STABEX	System zur Stabilisierung der Exporterlöse von AKP-Staaten für Agrargüter
SYSMIN	System zur Stabilisierung der Exporterlöse von AKP-Staaten für Mineralien
TNC	Transnational corporation; transnationaler Konzern
TWIN	Third World Information Network
UN	United Nations; Vereinte Nationen
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Programme
UNEP	United Nations Environment Programme
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
USDA	United States Department of Agriculture
USDA	United States Department of Agriculture; Landwirtschaftsministerium der Vereinigten Staaten
WB	World Bank; Weltbank
WFTO	World Fair Trade Organization
WHO	World Health Organization; Weltgesundheitsorganisation
WTO	World Trade Organization

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Logo der FLO.....	18
Abbildung 2: Schematische Darstellung des FINE Verbands.....	21
Abbildung 3: FLO-zertifizierte Produzentenorganisationen 2001-2010	22
Abbildung 4: FLO Einzelhandelsumsatz in Österreich 2004-2011	24
Abbildung 5: FLO Einzelhandelsumsatz global 2004-2011	24
Abbildung 6: Länderfokus der FLO.	25
Abbildung 7: Handlungsregeln für eine Nachhaltige Entwicklung	32
Abbildung 9: Werttransfer im Zentrum-Peripherie-Modell	63
Abbildung 10: Produktionsnetzwerk der Bekleidungsindustrie für Exporte	88
Abbildung 11: Logo der FWF	100
Abbildung 12: GOTS Logo.....	104
Abbildung 13: Logo der EarthPositive Marke von Continental Clothing.....	107
Abbildung 14: Logo von common-shirts.....	110

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
1.1. Befindet sich die Bekleidungsindustrie im Wandel?	3
1.2. Erkenntnisinteresse und Forschungsfragen	4
1.3. Auswahl der Theorie und methodische Herangehensweise	6
2. Grundlagen des Fair-Trade-Systems	9
2.1. Schreibweisen und Bedeutungen	9
2.2. Multistakeholder-Ansatz	12
2.3. Historischer Kontext des Fairen Handels	12
2.3.1. Die kritische Handelsbewegung	12
2.3.2. Fair Trade von 1940-1988	16
2.3.3. 1988 bis heute	18
2.4. Fair Trade heute	22
2.5. Legitimation, Prinzipien und Funktionsweise des Fairen Handels	25
2.5.1. Prinzipien	26
2.5.2. Funktionsweise	28
2.6. Nachhaltige Entwicklung und Fairer Handel	30
2.6.1. Ökologische Konnotationen	31
2.6.2. Ökonomische Konnotationen	32
2.6.3. Soziale Konnotationen	36
2.6.4. Fairtrade und Nachhaltige Entwicklung	36
2.6.5. Kernarbeitsnormen der ILO	38
2.6.6. Zertifizierungsnorm ISO 65	39
2.7. Zusammenfassung	40
3. Handelstheorie	42
3.1. Handel – Eine Win-win-Situation?	42
3.2. Klassische Handelstheorie: Das Theorem der komparativen Kostenvorteile	43
3.2.1. Prämissen: Spezialisierung, Arbeitsteilung und absolute Kostenvorteile	44
3.2.2. Komparative Kostenvorteile	45
3.2.3. Beispiel komparativer Vorteile	46
3.2.4. Entstehung komparativer Vorteile	49
3.3. Das Heckscher-Ohlin-Modell	50
3.4. Fairer Handel im Kontext des Heckscher-Ohlin-Theorems	52
3.5. Zwischenkritik: Ricardo und Heckscher-Ohlin	53
3.5.1. Theorie-inhärente Kritik: Graham-Paradoxon	53
3.5.2. Empirische Kritik: Leontief-Paradoxon	54
3.5.3. Realitätsferne Prämissen	54
3.6. Die Prebisch-Singer These	59
3.7. Ungleiches Tausch	61
3.8. Kritik an Prebisch-Singer-These und dem Konzept des Ungleichen Tausches	63
3.9. Freier vs. Fairer Handel; oder: Theorie vs. Praxis?	65
4. Theorie der Gerechtigkeit	68
4.1. Philosophie bei Henry Odera Oruka: Praxisbezug statt Abwendung vom Individuum ..	69
4.2. Allgemeine Bestimmung von Gerechtigkeit in der europäischen Begriffsgeschichte ..	70
4.3. Grundlagen: John Rawls und Gerechtigkeit	72
4.4. Henry Odera Orukas Kritik an John Rawls	73
4.5. Das menschliche Minimum	75
4.6. Globale Gerechtigkeit	76
4.7. Der Faire Handel im Kontext der Theorie Odera Orukas	78
4.7.1. Fairer Handel und das menschliche Minimum	78
4.7.2. Fairer Handel und Globale Gerechtigkeit	79

4.8. Henry Odera Oruka und Fairer Handel: Gute Freunde?	81
5. Spezifika für Faire Mode: Problemfelder konventioneller Produktion von Textilien und Bekleidung.....	83
5.1. Ökologische und gesundheitliche Problemfelder.....	83
5.1.1. Monokulturen.....	83
5.1.2. Insektizide/Pestizide.....	84
5.1.3. Gentechnisch veränderte Organismen.....	85
5.1.4. Färbung und andere Weiterverarbeitung	85
5.1.5. Hoher Wasserverbrauch	86
5.1.6. Bio statt konventionell?.....	86
5.2. Sozioökonomische Problemfelder	87
5.2.1. Subventionierung der Baumwolle und Preisverfall.....	87
5.2.2. Komplexität der Produktion.....	87
5.2.3. Einnahmenverteilung innerhalb der Bekleidungsproduktion.....	88
5.2.4. Verschuldung der Kleinproduzent_innen.....	89
5.2.5. Prekäre und sicherheitsbedenkliche Arbeitsbedingungen in der Verarbeitung.....	90
5.3. Zusammenführung.....	93
6. Fair Fashion: Ein Vergleich der Akteur_innen.....	95
6.1. Das Analyseraster.....	95
6.2. Fairtrade Cotton.....	97
6.2.1. Überblick.....	97
6.2.2. Ergebnis der Analyse.....	97
6.2.3. Zusammenfassung	99
6.3. Fair Wear Foundation.....	100
6.3.1. Überblick.....	100
6.3.2. Ergebnisse der Analyse	100
6.3.3. Zusammenfassung	103
6.4. Global Organic Textile Standard	104
6.4.1. Überblick.....	104
6.4.2. Ergebnisse der Analyse	104
6.4.3. Zusammenfassung	106
6.5. Continental Clothing.....	107
6.5.1. Überblick.....	107
6.5.2. Ergebnisse der Analyse	107
6.5.3. Zusammenfassung	109
6.6. common-shirts	110
6.6.1. Überblick.....	110
6.6.2. Ergebnisse der Analyse	110
6.6.3. Zusammenfassung	112
6.7. Resümee der Untersuchung im Kontext der praxisrelevanten Forschungsfragen.....	113
7. Alternative oder Ausbeutung?.....	117
7.1. Zusammenfassung der Ergebnisse	117
7.2. Implikationen und offene Fragen	119
8. Literaturverzeichnis	123
Abstract Deutsch	136
Abstract English.....	137
Lebenslauf.....	138

1. Einleitung

1.1. Befindet sich die Bekleidungsindustrie im Wandel?

Eingegliedert in den Entwicklungsdiskurs hat sich die Fair-Trade-Bewegung seit den 1940er Jahren entfaltet und wächst weiter. Fair Trade, ein System das sich selbst als alternative Handelsform innerhalb des bestehendem Marktkapitalismus versteht, ist ein Konzept, das sowohl Endverbraucher_innen als auch Produzent_innen eine faire Form des Wirtschaftens anbietet. Bestand der Frühkapitalismus auf Handelsebene hauptsächlich im Austausch primärer Güter und in einer sich erst entwickelnden internationalen Arbeitsteilung, so hat sich dies grundlegend geändert. Produktionsnetzwerke basierend auf einer internationalen Arbeitsteilung sind heute hochkomplex und besonders im Textilgewerbe haben sich Produktion und Handel auf globaler Ebene sehr diversifiziert. Im Hintergrund von Fair Trade steht die Annahme, dass die konventionelle Produktions- und Handelsweise im globalisierten Markt durch ungleiche Machtverteilung in der Produktionskette in einer ungleichen Verteilung der Gewinne resultiert. Gleichzeitig treffen Preisschwankungen auf dem Weltmarkt die Produzent_innen relativ gesehen härter als die großen Konzerne und sind existenziell für die Betroffenen. An diesem Punkt setzt das Konzept Fair Trade an: Fair Trade bietet den Produzent_innen für eine festgelegte Periode die Abnahme ihrer Erzeugnisse zu einem garantiertem Preis, der über dem Niveau des Weltmarktpreises liegt. Darüber hinaus besteht bei den meisten Fair-Trade-Konzepten eine soziale Komponente. Neben dem garantierten Preis für die Produkte wird eine soziale Prämie gezahlt, die ausschließlich in Projekte fließen darf, die der gesamten Produzentengemeinschaft zugute kommt. Verbraucher_innen in den Abnehmerländern können durch den Kauf der entsprechenden Produkte davon ausgehen, dass sie durch ihre Konsumententscheidung für einen gewissen Aufpreis nicht den großen Konzernen in die Hände spielen, sondern für eine gerechtere Verteilung der Ressourcen sorgen, von der am letzten Ende der Güterkette die Bäuerinnen und Bauern profitieren. Soweit die Theorie des Konzepts an sich. Konzentrierte sich das Kerngeschäft in der Anfangszeit von Fair Trade vermehrt auf Kunsthandwerk und Lebensmittel, hat sich insbesondere in den letzten 10 Jahren ein neuer Trend entwickelt: Neben den klassischen Fair-Trade-Produkten (wie Kaffee, Früchten, Schnittblumen, Schokolade, etc.) gibt es nun auch sogenannte Mischprodukte (z.B. Sportbälle) und Textilien, die fair produziert und gehandelt werden. Der

Unterschied zu den letztgenannten besteht insbesondere in der Komplexität der Produktion: für ein T-Shirt oder einen Fußball sind erheblich mehr Produktionsschritte notwendig, als für ein Kilogramm Kaffee. Das Potential dieser „neuen“ Produkte scheint enorm zu sein, wenn man sich mit den Verkaufsstatistiken befasst. Allein im Jahr 2011 stieg der weltweit erzielte Umsatz von Fairtrade¹ Produkten um 14 Prozent an. In den Jahren 2005 bis 2010 betrug dabei das durchschnittliche Jahreswachstum von Fairtrade Baumwollprodukten beachtliche 200 Prozent. (FLO 2012a: 12; vgl. auch Abschnitt 2.4.)

1.2. Erkenntnisinteresse und Forschungsfragen

Was die wissenschaftliche Forschung betrifft, lag bisher auch hier das Hauptaugenmerk auf den klassischen Fair-Trade-Produkten, während es zu Fair Fashion bis auf sehr wenige Ausnahmen keine nennenswerten Vorhaben gab.² Dies mag der relativ jungen Existenz der neuen Produkte geschuldet sein. Es existieren darüber hinaus nicht *eine* Fair-Trade- und *eine* Fair-Fashion-Organisation, sondern eine Vielzahl an NGOs, Dachverbänden, Initiativen und Unternehmen, die eine große Bewegung darstellen. Diese Vielzahl an Akteur_innen sorgt für eine nicht minder große Vielzahl an unterschiedlichen Auffassungen bezüglich des Konzepts an sich und damit divergierenden Standards, was schnell in einer Unübersichtlichkeit resultieren kann. Alle Initiativen hantieren mit den gleichen Begriffen (wie z.B. Fairness und Nachhaltigkeit) unterscheiden sich aber in den Definitionen und ihren Standardsetzungen bezüglich dieser Begriffe. Ein Ziel dieser Arbeit ist es die existierenden Akteur_innen innerhalb der Fair-Trade-Bewegung mit ihren unterschiedlichen Auslegungen von Fair Trade zu beleuchten, insbesondere im Bereich der Fair Fashion. Vorher noch besteht das Grundvorhaben in der ökonomischen Begründung des Fairen Handels sowie in der Identifikation des Gerechtigkeitsbegriffs aus philosophischer Perspektive, vor allem der Kongruenz von Gerechtigkeit mit dem am weitesten verbreiteten Konzept der Fairtrade Labelling Organizations International (FLO). Zwar soll der Fokus auf der Fair Fashion Industrie liegen, doch ist hierbei eine Analyse des Fairen Handels selbst unumgänglich, da sich diese beiden Konzepte einander bedingen. In weiterer Folge steht eine Überprüfung der Modeinitiativen selbst

¹ Eine Erklärung der unterschiedlichen Schreibweisen und Bedeutungen der Begriffe Fair Trade/Fairtrade u.v.m. erfolgt in Abschnitt 2.1.

² Die meisten Arbeiten beschäftigen sich mit den klassischen Fair-Trade-Produkten Kaffee, Bananen, etc. In ihrer Thematik orientieren sich diese Arbeiten an der Handelsregulierung, den Wirkungen von Fair Trade sowie den Differenzen der einzelnen Konzepte untereinander.

im Zentrum. Dabei soll untersucht werden, wie in der Praxis das zugrundeliegende theoretische Konstrukt verwirklicht wird. Was geben Fair Trade und Fair Fashion vor zu sein - wie verhalten sich diese zu ihren selbst postulierten Prinzipien?

Das Fair-Trade-Konzept umfasst nicht einfach eine alternative betriebswirtschaftliche Organisationsform, sondern stellt eine geeignete Strategie zur Bekämpfung der Armut dar – so lautet zumindest die eigene Darstellung. Fair Trade sei somit ein Weg zur sozialen, ökonomischen und ökologischen Entwicklung in den Produzentenländern. (World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 6) In Auseinandersetzung mit den Inhalten des Studiums „Internationale Entwicklung“ an der Universität Wien treffen die Studierenden zwangsläufig auf Konzepte und Ideen des Entwicklungsdiskurses, welche bestehende Ungleichverhältnisse vermindern und so (u.a.) die weltweite Armut bekämpfen sollen. Hierzu gehören *per definitionem* auch Fair Trade und Fair Fashion. Antrieb der vorliegenden Arbeit ist die übergeordnete Frage, inwiefern es möglich ist durch bewusste Konsumententscheidungen den Kampf gegen ungleiche Verhältnisse in Nord und Süd zu bestreiten und wie diese zu einer gerechteren Art und Weise des Zusammenlebens in einer globalen Gesellschaft führen können? Stellt Fairer Handel eine Alternative dar, oder nur eine modifizierte Form der Ausbeutung? Zur Annäherung an eine Beantwortung dieser Fragen wurde die Arbeit in zwei Teile gegliedert:

1. Ein Versuch den Kontext des Konzepts *Fairtrade* (der FLO) zu ökonomischen Ansätzen von Handel und Entwicklung herzustellen. Darüber hinaus erfolgt ein Vergleich dieses Konzepts des Fairen Handels mit der Theorie globaler Gerechtigkeit. In diesem Teil werden folgende Fragen erörtert:
 - Was charakterisiert das von der FLO aufgestellte Fair-Trade-Konzept im Vergleich zu konventioneller Produktionsweise und Handel? Welches Bild von Entwicklung kommt hierbei dem Fair-Trade-Konzept der FLO zu?
 - Welche Alternative(n) bietet es den Produzent_innen und den Abnehmer_innen?
 - Wie lässt sich Fair Trade in den Diskurs der Philosophie der Gerechtigkeit und der Handelstheorie einordnen?

Generell besteht die Annahme, dass Fair Trade und Fair Fashion keine Alternative zum kapitalistischen System *per se* darstellen. Dennoch bietet es eine Alternative zum „konventionellen“ Kapitalismus mit signifikanten Mechanismen zur Eindämmung negativer Folgen für die Produzent_innen. Trotz alledem bestehen Ungleichheiten im

Nord-Süd-Verhältnis, auch bei dieser alternativen, „fairen“ Form der Produktionsweise und des Handels.

2. Der zweite Teil dient zur Analyse letzterer Annahme. Die Leitfrage ist hierbei: Welche praktischen Schwachstellen hat das Fair-Trade-/Fashion-Konzept im Detail? Ein Beantwortungsversuch erfolgt wiederum anhand der folgenden Fragen:

- Wie transparent sind faire Unternehmen und Initiativen der Fairen Mode?
- Gelten für Produzent_innen in den Herstellungsländern die gleichen Arbeitsbedingungen, wie sie in Österreich/in Europa gesetzlich festgelegt sind?
- Wie verhalten sich diese Initiativen zum Konzept der Nachhaltigkeit? Ist die Verwendung von Baumwolle aus biologischem Anbau gewährleistet?

Die Vorüberlegung zu diesen Fragen ist gekennzeichnet durch die Annahme, dass entgegen der Selbstdarstellung ein gewisser Mangel an Transparenz existiert, Kontrollen im Handels- und Produktionsprozess mangelhaft durchgeführt werden und auch die Kriterien der generellen Definition von Nachhaltigkeit (wie sie einer Auslegung durch den Brundtlandt-Bericht entspräche) nicht erfüllt werden. Darüber hinaus besteht eine Divergenz in der Arbeitsqualität (d.h. Arbeitsnormen) nach wie vor zwischen den Produzentenländern und Österreich (stellvertretend für den globalen Norden). Viele Initiativen beanspruchen außerdem keine Vereinigung der Dimensionen „fair“ und „Bio“, sondern konzentrieren sich auf eine von beiden.

1.3. Auswahl der Theorie und methodische Herangehensweise

Zur Überprüfung getroffenen Annahmen möchte die vorliegende Arbeit in einer möglichst weit gefassten Bandbreite einen Überblick über das Fair Fashion Phänomen geben, zumindest so weit wie es der vorgegebene Rahmen einer Diplomarbeit ermöglicht. Gerade hierbei besteht eine Herausforderung. Es soll hervorgehoben werden, dass das Vorhaben keineswegs als holistisch und als wahre, objektive Darstellung interpretiert werden soll – dies ist nicht möglich - es besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit und die Arbeit soll den Leser_innen eine Orientierungshilfe anbieten, um sich selbst ein Bild des Phänomens machen zu können. So objektiv ein geschriebener Text auch sein mag, so subjektiv handeln und argumentieren stets seine Verfassenden. Wissen ist stets durchzogen von Macht(re-)produktion und *vice versa*:

„Man[frau] muß wohl auch einer Denktradition entsagen, die von der Vorstellung geleitet ist, daß es Wissen nur dort geben kann, wo Machtverhältnisse suspendiert sind; daß das Wissen sich nur außerhalb der [...] Interessen der Macht entfalten kann. [...] Eher ist wohl anzunehmen, daß die

Macht Wissen hervorbringt (und nicht bloß fördert, anwendet, ausnutzt); daß Macht und Wissen einander unmittelbar einschließen; daß es keine Machtbeziehungen gibt, ohne daß sich ein entsprechendes Wissensfeld konstituiert, und kein Wissen, das nicht gleichzeitig Machtbeziehungen voraussetzt und konstituiert. Diese Macht/Wissen-Beziehungen sind darum nicht von einem Erkenntnisobjekt aus zu analysieren, das gegenüber dem Machtsystem frei oder unfrei ist. Vielmehr ist in Betracht zu ziehen, daß das erkennende Subjekt, das zu erkennende Objekt und die Erkenntnisweisen jeweils Effekte jener fundamentalen Macht/Wissen-Komplexe und ihrer historischen Transformationen bilden.“ (Foucault 1994: 39; Anm. d. Autors)

Ein zentrales Anliegen der Forschung ist es, die Philosophie des Fairen Handels zu beleuchten, da dem bisher relativ wenig Beachtung beigemessen wurde.³ Der hierzu ausgewählte theoretische Rahmen umfasst zentrale Thesen zum Begriff der Gerechtigkeit aus dem Werk Henry Odera Orukas, einem aus Kenia stammenden Philosophen. Die Philosophie zeigt sich dahingehend geeignet, als dass sie die Möglichkeit eröffnet Leitlinien und Prinzipien ethischen Handelns zu begründen. Den Anspruch den die Philosophen und die Philosophie erfüllen sollten, begründet Odera Oruka: „The philosopher, according to him [Odera Oruka], has a special ethical obligation to enhance the well-being of the community and thus to surmount the disappointing present; his ability of critical reflection has to be made fertile for the betterment of society in future.“ (Kresse 1997: 13) Begreift man Fair Trade als Weg zur Entwicklung und insofern als Möglichkeit zur Verbesserung eines desolaten *status quo* hin zu einer besseren Form des *well-being*⁴, kann die Philosophie einen wichtigen Beitrag leisten. In der Antike noch als Königsdisziplin angesehen, ist davon heute nur noch wenig übrig geblieben. Der Philosophie kommt in der öffentlichen Wahrnehmung oft das Bild einer „überholten Geisteswissenschaft“ zu oder im aktuellen Bildungsdiskurs das eines „Orchideenfachs“. Zugegebenermaßen können die in der Philosophie ausgetragenen Diskussionen und die manchmal durchaus monologisch anmutenden Fragestellungen innerhalb der Disziplin oft sehr abstrakt sein und entbehren zum Teil eines gewissen Bezugs zur Realität. Dennoch, oder um diesem Bild entgegenzutreten, wurde erwogen den Diskurs der Gerechtigkeit aus philosophischer Perspektive in diese Arbeit einzubeziehen. Das Motiv ist hierbei die praktische Relevanz

³ So z.B. das sehr umfangreiche Werk Hauff; Claus (2012): „Fair Trade“, das durch seinen Umfang und analytischen Rahmen eine Sonderstellung einnimmt. Dennoch verbleibt der theoretische Fokus in (klassisch) ökonomischer Natur und eine kritische Betrachtung des Konzepts Fair Trade bleibt weitgehend aus. (vgl. auch Mutter 2012: 509 f.) Andere Arbeiten verbleiben meist im Kontext von Nachhaltigkeits-Konzepten und der Entwicklungspolitik.

⁴ Diese Beschreibung ist als die allgemeinste Form von Entwicklung anzusehen. Eine genauere Eingrenzung von Entwicklung wird an dieser Stelle nicht vorgenommen, da jede Auslegung eines spezifischen Konzepts von Fair Trade seine eigene Definition von Entwicklung hat. Eine davon wird später im Detail beleuchtet. Es sei darauf hingewiesen, dass die Zuschreibung „besser“ und was besser sei, starken subjektiven und normativen Prägungen unterliegt - sie sollen an dieser Stelle allerdings nicht weiter im Fokus der Diskussion stehen.

theoretischer Ideen zu diesem Themenfeld zu beleuchten und in philosophischer Tradition auf Fragen aufmerksam machen, die ohne Einbezug der Philosophie vielleicht gefehlt hätten. Weiterer ausschlaggebender Punkt das Werk Odera Orukas zu inkludieren, besteht neben seiner inhaltlichen Relevanz in der Intention auch nicht-westliche Denkströmungen mit in die Arbeit einfließen zu lassen – als formaler Ausdruck eines Nord-Süd-Dialogs. Gerade in der Wissenschaft kommt dies viel zu kurz. Die wissenschaftlichen Diskurse sind geprägt durch eine global-nördliche Hierarchietradition. Theorien, die nicht dem Mainstream entspringen und/oder dem globalen Norden entstammen, sind in den Geisteswissenschaften unterrepräsentiert - diesem Missstand soll entgegengewirkt werden.

Unabdingbar für den Fairen Handel sind darüber hinaus die klassischen theoretischen Grundlagen von Handel. Insbesondere die Debatte um Freihandel spielt eine gewichtige Rolle, da sie die Handelspolitik in den letzten Dekaden maßgeblich geprägt hat. Insofern werden sowohl die unterschiedlichen Ansätze von der (Neo-)Klassik als auch heterodoxe Positionen vorgestellt. Das Theorem der komparativen Kostenvorteile des britischen Ökonomen David Ricardo dient hier als ausgehender Erklärungsansatz. Auch wenn es heute überholt, weil zu simpel konstruiert scheint, stellt es trotzdem die neoliberale Begründung für den Freihandel als optimalen Entwicklungsweg. Eine erweiterte Form dieses Modells, welches zur Diskussion steht, wurde von Eli Heckscher und Bertil Ohlin entworfen. In kritischer Auseinandersetzung mit den Theoremen folgt schließlich die Beleuchtung der Prebisch-Singer-These und der Theorie des Ungleichen Tauschs.

Im theoretischen Teil der Arbeit erfolgt ein Rückgriff auf eine umfassende Literaturrecherche und deskriptiver Methodik. Aufbauend auf der konzeptionellen Untersuchung wird infolge ein Analyseraster entwickelt, das es ermöglichen soll, oben stehende Fragen zu beantworten und einzelne Siegel-Organisationen und Unternehmen der Fairen Mode zu begutachten.

2. Grundlagen des Fair-Trade-Systems

Um den Rahmen zu schaffen, der es ermöglicht eine dezidierte Analyse des Fair-Trade- und Fair-Fashion-Systems durchzuführen, sollen zunächst die Grundlagen erklärt werden, auf denen dieses Systems fußt. Dem System Fair Trade kommt dabei eine eigene Definition von Entwicklung bei. Erläutert werden soll das Prinzip der Nachhaltigen Entwicklung sowie die Kernnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) und der internationale Zertifizierungsstandard ISO 65.

2.1. Schreibweisen und Bedeutungen

In der Auseinandersetzung mit Fair Trade wird schnell deutlich, dass nicht *ein* Konzept dessen ausgemacht werden kann. Es existiert eine Vielfalt an Schreibweisen und Bedeutungen, bei denen schnell die Möglichkeit besteht den Überblick zu verlieren. Dies mag der hohen Zahl unterschiedlicher Akteur_innen in diesem Gebiet geschuldet sein, aber auch dem Umgang mit diesem Thema in den Populärmedien. In der Lektüre zum Thema zeigt sich eine hohe Varianz an Begriffen: Fair Trade, Fair Fashion, Ethical Trade, Ethical Fashion, Sustainable Fashion, Ethical Consumerism, Sustainable Fashion, Ecowear und Eco Fashion, Fair Wear, Conscious Clothing, u.v.m. - um nur ein paar beim Namen zu nennen. Weitgehend überschneiden sich dabei die Bedeutungen oder sind identisch und doch wieder unterschiedlich, was die Analyse daher erschwert. Im Folgenden erfolgt ein Versuch den Begriff Fair Trade genauer zu erfassen. Weitgehende Einigkeit herrscht dabei innerhalb des Diskurses bei den Schreibweisen, die wie folgt definiert werden:

„Bisweilen wird orthografisch zwischen «fairem Handel» und «Fairem Handel» unterschieden (resp. «fair trade» und «Fair Trade» / «Fairtrade»). Diese Finesse versinnbildlicht die Differenzierung zwischen einer allgemeinen und einer spezifischen Definition: «fairer Handel» meint einen Handel nach den Grundwerten Gerechtigkeit, Freiheit und Nachhaltigkeit; «Fairer Handel» steht für den Handel jener Akteur_innen, die sich bestimmten [...] Regeln und -Standards verpflichtet haben. Der «Faire Handel» ist Teil des «fairen Handels».“ (Schaber; van Dok 2008: 18; Anm. d. Autors; vgl. auch Hahn; Herrmann 2009: 11)

Für die vorliegende Arbeit von Bedeutung ist die unterschiedliche Schreibweise der Begriffe **Fairtrade** (zusammengeschrieben; umschreibt das Konzept der FLO) und **Fairer Handel/Fair Trade** (als Bewegung). Die Begriffe **Faire Mode/Fair Fashion** werden im Folgenden als Pendant für den Bekleidungssektor verwendet. Hierzu gehört

die Gesamtheit der Akteur_innen, welche sich innerhalb der Bekleidungsindustrie den Prinzipien und Standards des Fairen Handels verpflichtet haben.⁵

Im Jahr 1998 haben die vier größten Fair Trade Organisationen, die Fairtrade Labelling Organization (**FLO**), die World Fair Trade Organizations (WFTO, vormalig: International Fair Trade Association **IFAT**), das ehemalige Network of European Worldshops (**NEWS!**) und die European Fair Trade Association (**EFTA**), den Dachverband FINE gegründet⁶. 2001 wurde eine einheitliche Definition Fairen Handels ausgearbeitet und herausgegeben, auf die sich auch die vorliegende Arbeit bezieht:

„Fairer Handel ist eine Handelspartnerschaft, die auf Dialog, Transparenz und Respekt beruht und nach mehr Gerechtigkeit im internationalen Handel strebt. Durch bessere Handelsbedingungen und die Sicherung sozialer Rechte für benachteiligte Produzent_innen und Arbeiter_innen - insbesondere in den Ländern des Südens - leistet der Faire Handel einen Beitrag zu nachhaltiger Entwicklung. Fair Handels-Organisationen engagieren sich - gemeinsam mit Verbraucher_innen - für die Unterstützung der Produzent_innen, die Bewusstseinsbildung und die Kampagnenarbeit zur Veränderung der Regeln und der Praxis des konventionellen Welthandels.“ (World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 6, Anm. d. Autoren)

Zentral in dieser Definition sind die Begriffe Partnerschaft, Dialog, Transparenz und Respekt als bedingende Variablen für Gerechtigkeit im internationalen Handel. Eine Betonung liegt auf der Förderung besserer Handelsbedingungen und sozialer Rechte im Hinblick auf eine aktive Beitragsleistung zur nachhaltigen Entwicklung. Als Adressat für bestehende Missstände wird der konventionelle Handel identifiziert. Diese Definition erscheint sehr weit gefasst und vermittelt noch kein genaues Bild des Fairen Handels und seiner Funktionsweise. Daher sollen die oben genannten Aspekte im weiteren Verlauf aufbauend aufeinander betrachtet werden: Zunächst die Prinzipien und Standards, die Funktionsweise und das Paradigma der Nachhaltigen Entwicklung. Im Anschluss erfolgt eine Betrachtung der Arbeitsnormen nach ILO-Kriterien sowie des Zertifizierungsstand nach ISO Norm 65. Die Entstehungsgeschichte der kritischen Handelsbewegung dient hierbei als Ausgangslage.

Eine Vielzahl unterschiedlicher Akteur_innen bewegt sich im Fairen Handelskontext mit multiplen Funktionen. Es existieren Zertifizierungsorganisationen, (Dach-)Verbände,

⁵ Nach gültiger Wirtschaftszweigklassifikation zählen die Textil- und Bekleidungsindustrie als unterschiedliche Sektoren. Da sich diese beiden Industrien sehr ähnlich sind und eine Differenzierung nicht zweckdienlich für das Vorhaben der vorliegenden Arbeit ist, wird diese Trennung nicht berücksichtigt – es erfolgt eine synonyme Verwendung der Begriffe. In Statistiken werden Erzeugnisse beider Sektoren darüber hinaus meist zusammengefasst. (vgl. Statistisches Bundesamt 2008; Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie 2011)

⁶ Das Akronym FINE ergibt sich aus den hier seitens des Autors hervorgehobenen Anfangsbuchstaben der einzelnen Verbände und Organisationen. Eine schematische Darstellung von FINE findet sich in Abschnitt 2.3.2.

Netzwerke, Importeur_innen, etc. Zur Unterscheidung der Funktionen empfiehlt sich daher eine Differenzierung der häufig auftretenden Begriffe. Im Fair Trade Sektor findet folgende Terminologie Verwendung:

- i. Zertifikate: Zertifiziert werden diejenigen Körperschaften, welche die Anforderungen und Standards der Fair Trade Organisationen erfüllen. Diese Standards für die Zertifikatsvergabe variieren je nach zertifizierender Fair Trade Organisation. In einem formellen Prozess überprüft eine akkreditierte Person/Agentur die Attribute, Qualität, Qualifizierung oder den Status einer Körperschaft und ihrer Güter/Dienstleistungen in ihrer Herstellung oder Verarbeitung.
- ii. Marke/Handelsmarke (engl.: Brand/Trademark): Eine Marke repräsentiert die Identität einer Körperschaft (Firma, Organisation) und kann vielfältigen Formen entsprechen (Slogan, Wortfolge, bestimmte Farbkombination, Symbol oder Zeichen). Eine Handelsmarke entspricht einer rechtlich geschützten Marke.
- iii. Logos: Logos sind rein grafische Bilder oder Embleme, die eine Marke und/oder ein Zertifikat repräsentieren.
- iv. Produktlabels/-siegel: Ein Label/Siegel ist auf einem Produkt angebracht und dient der Identifizierung des Fair-Trade-Produkts als solches. Nur Produkte, die alle Standards erfüllen und entsprechend zertifiziert wurden, dürfen mit dem entsprechenden Siegel/Label gekennzeichnet werden.

Daneben existieren Organisationssiegel. Diese sind den Anforderung in Punkt i. gleichzusetzen. In der vorliegenden Arbeit nehmen sie eine untergeordnete Rolle ein.

(Boonman u. a. 2011: 15; Übersetzung und Ergänzung d. Autors)

In der obigen Definition ist die Rede von Produzent_innen und Arbeiter_innen. Diese Unterscheidung erfolgt aufgrund einer nachträglichen (in der Bewegung durchaus kontrovers diskutierten) Integration von Plantagenwirtschaften und ähnlichen Großunternehmen in das Fair-Trade-System. Als Produzent_innen gelten Kleinbäuerinnen und -bauern bzw. Handwerker_innen in kleinen Familienbetrieben und Werkstätten; als Arbeiter_innen gelten Beschäftigte in größeren Unternehmen. (World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 4) Wenn nicht anders gekennzeichnet, werden die Begriffe Arbeiter_innen und Produzent_innen im Folgenden synonym verwendet.

Außerdem sei an dieser Stelle erwähnt, dass der Begriff Fairer *Handel* irreführend wirken mag, da das Konzept des Fairen Handels nicht nur Handel sondern auch Anbau-, Produktionsprozesse und Arbeitsbedingungen umfasst. (vgl. Schaber; van Dok 2008: 23)

2.2. Multistakeholder-Ansatz

Zu betonen ist die Vereinigung der Vielzahl unterschiedlicher Akteur_innen im Multistakeholder-Ansatz. Charakteristisch hierfür steht eine nicht-hierarchische Organisationsstruktur, die Bewegung versucht ihre Aktionen und ihre Weiterentwicklung unter dem Mantel des Konsens zu gestalten. „*Stakeholder* im Fairen Handel sind: Produzent[_]innen, Arbeiter[_]innen, Label-Initiativen, Fairhandels-Import- und -Verkaufsorganisationen, Verteilernetzen, Nichtregierungsorganisationen, Konsumentenschutz-Organisationen, staatliche Akteur[_]innen und Akteure[_]innen] aus dem privatwirtschaftlichen Sektor, alle mit ihren je eigenen Interessen und Vorstellungen von Fairhandels-Markt.“ (ebd.: 27; Anm. d. Autors) Dieser Ansatz wird gerade deshalb als ineffizient und langsam in der Entscheidungsfindung kritisiert, stellt aber dennoch eins der Kernprinzipien dar, er „[...] muss sowohl innerhalb einer Organisation [...] als auch übergreifend zum Tragen kommen.“ (ebd.)

2.3. Historischer Kontext des Fairen Handels

Die Geschichte des Fair Trade ist ein Stück weit auch Geschichte des Entwicklungsdiskurses. Gavin Fridell (2004) orientiert sich in diesem Kontext an zwei Linien, der kritischen Handelsbewegung und dem Fair Trade Netzwerk:

2.3.1. Die kritische Handelsbewegung

Die kritische Handelsbewegung findet ihren Ursprung in der Zwischenkriegsperiode 1918-1939 im Zusammenspiel mit der Weltwirtschaftskrise 1929. Ausgangspunkt bildete ein rapider Rohstoffpreisverfall bei Primärgütern (insbesondere bei Kupfer, Zinn, Kautschuk, Kaffee, Weizen, Zucker und Baumwolle) in den 1930er Jahren aufgrund eines Nachfragerückgangs in den Nordländern – geschuldet durch die Weltwirtschaftskrise einerseits und Protektionismus andererseits. In dieser Periode wurden die ersten Kontrollinstrumente zur Handelsregulierung institutionalisiert, wobei diese sich

hauptsächlich durch „beggar-my-neighbour“-Policies ⁷ im nationalen Rahmen kennzeichneten. In der Forcierung von Überschusslagerung und Vorratskäufen sollte eine vom Weltmarkt autonome Versorgung der Bevölkerung mit den wichtigsten Gütern garantiert werden. Gleichzeitig traf das (ebenfalls teils forcierte) Ausweichen auf Substitutionsgüter sowie eine einsetzende Sättigung der Märkte den globalen Süden ungleich hart.⁸ Diese Faktoren resultierten im erwähnten Preisverfall und einem Produktionsrückgang, der erst durch den Zweiten Weltkrieg in den Jahren 1939-1945 zum Leid der Krieg führenden Nationen aufgefangen wurde. Mit Intensivierung des Krieges kam die Primärproduktion in großen Teilen Europas, Ostasiens und Nordafrikas zum Erliegen und die Nachfrage nach Gütern aus den Peripherien stieg an. (vgl. Fridell 2004: 413)

Von hoher Bedeutung für die nachfolgenden Dekaden war die Etablierung des Bretton-Woods-Systems im Jahr 1944 mit der Fixierung des US-Dollars auf den Goldkurs. Oberstes Ziel war hierbei ein weltweit stabiles Währungskurssystem. Zur Realisierung dieser Vorgabe erfolgte die Gründung des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (heute Weltbank; engl.: International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) als zentrale Institutionen zur Unterstützung politischer Maßnahmen. Bestand die Funktion des IWF hauptsächlich in der Gewährung kurzfristiger Kredite zur Bekämpfung von Zahlungsbilanzdefiziten, kam der Weltbank die Aufgabe langfristiger Finanzierung von Entwicklungsprojekten zu. Um weltweit den Abbau von Handelsbarrieren zu forcieren, kam darüber hinaus das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen GATT zustande, welches in mehreren Runden verhandelt wurde. Erstmals manifestierten sich globale Bestrebungen dieses Abkommens in der Havanna Charta von 1947. Auch wenn diese niemals in Kraft trat, da die USA eine Ratifizierung negierte, fanden die Grundsätze der Charta im GATT Fortführung. (vgl. Franke 2009: 15) Kennzeichnendes Element waren Vereinbarungen zur Errichtung von Ausgleichslagern primärer Erzeugnisse – in Zeiten von Überproduktion sollten diese Lager gefüllt werden um Interventionen in Zeiten von Unterversorgung sicher zu stellen und somit starken Preisschwankungen und deren Auswirkungen vorzubeugen. Dabei verliefen von hier an

⁷ Mit dieser Politik werden bewusst eingesetzte protektionistische Maßnahmen zum Schutz der heimischen Wirtschaft bezeichnet. Sie erfolgen durch gezielte Behinderung der Waren- und Dienstleistungsströme aus dem Ausland und können handelspolitischer (z.B. Zölle, Importquoten, Vorratslagerung) oder fiskal-/finanzpolitischer Natur (z.B. Abwertung ausländischer Währungen) sein. (vgl. Borchert 2001: 344)

⁸ vgl. Exkurs: Das Konzept der Elastizität und der Substitution in der Ökonomie in Abschnitt 3.6.

die Entwicklungen weiter asymmetrisch. Was als herausragende Errungenschaft internationaler Bemühungen bezeichnet werden konnte, zahlte sich in der Realität nur für ein paar Weltregionen aus.⁹ In den folgenden Jahren konnten nur wenige Länder, hauptsächlich die Industrienationen, vom Wirtschaftswachstum profitieren – dies mag nicht zuletzt auf die internationalen Finanzinstitutionen zurückzuführen sein. Nach dem Kriegsboom setzte in den 1950er Jahren erneut ein Rohstoffpreisverfall ein. Vor dem Hintergrund der Havanna Charta mündete jene Dekade unter dem Mantel des GATT in der Ausarbeitung einzelner so genannter Grundstoff- oder Rohstoffabkommen¹⁰. Für fast jede Gütergruppe wurde infolge ein Abkommen verabschiedet, unter anderem für Zinn, Zucker und Kaffee. Nichtsdestotrotz scheiterten diese Vereinbarungen nach und nach, und führten teilweise zu einer Krise der Exportstaaten. Mit der Einberufung der ersten Konferenz für Handel und Entwicklung (UNCTAD) 1964 versuchten die Vereinten Nationen (UN) dem anhaltenden Trend ein Ende zu setzen – hier wurden erstmals auf breiter Ebene Forderungen für ein gerechteres Handelssystem artikuliert. Generalsekretär der Konferenz war Raúl Prebisch, der „mit einem Paukenschlag die Bühne der internationalen Wirtschaftspolitik“ (Nohlen 1999) betrat. Prebisch veröffentlichte zuvor als Direktor der Wirtschaftskommission für Lateinamerika und der Karibik (CEPAL) gemeinsam mit Hans Singer die *These des säkularen Verfalls der terms of trade*. Dieser zufolge basierte der Reichtum der Industrienationen hauptsächlich auf einem ungleichen Gütertauschverhältnis mit dem Süden (zu den ökonomischen Grundlagen der Prebisch-Singer-These vgl. Abschnitt 3.7.). Die Hauptforderungen, die auf der ersten UNCTAD formuliert wurden bestanden in: Erstens, der Forderung eines

⁹ Errungenschaften dahingehend, als dass erstmals Forderungen des Südens völkerrechtlich fixiert wurden. Einerseits wurde die Souveränität der Staaten über ihre Rohstoffressourcen bestätigt (Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten von Staaten in Art. 2 Abs. 1., Erklärung über die Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung in Abs. 4 lit. e). Andererseits erfolgte eine explizite Betonung in der Schaffung fairer Wirtschaftsbeziehungen und Verbesserung unbefriedigender Austauschverhältnisse von „Entwicklungsländern“ (Erklärung über die Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung in Abs. 4 lit. j). (Franke 2009; General Assembly of the United Nations 1974a, 1974b)

¹⁰ „Rohstoffabkommen sind zwischenstaatliche völkerrechtliche Abkommen, die internationale Märkte ordnen und lenken. Sie haben die Beeinflussung des Preises von Grunderzeugnissen zum Gegenstand und bezwecken die Sicherung und Ausweitung des Handels mit Rohstoffen. Hierfür beinhalten die Abkommen verschiedene Interventionsmechanismen. Durch gezielte Eingriffe in den Markt sollen das Weltmarktangebot und die Weltmarktnachfrage verändert werden. Sie wirken dadurch den natürlichen Marktkräften entgegen. Die wesentlichen Aspekte der Abkommen, Restriktion und Stabilisierung, sollen durch Interventionsinstrumente wie Ausgleichslager für Interventionskäufe und -verkäufe, Angebotsregulierung durch Exportkontingentierung, Exportquoten, international koordinierte Vorratshaltung auf Länderbasis und multilaterale Kontrakte mit Lieferpflichten für Erzeuger mit fixierten Höchstpreisen und Abnahmepflichten für Verbraucher mit einer Mindestabnahmemenge erreicht werden.“ (Franke 2009: 12)

sukzessiven Abbaus protektionistischer Maßnahmen der Industrienationen; zweitens, in einer Transformation der Finanzhilfen des IMF in ein System subsidiärer Hilfen für Produzent_innen von Primärgütern – *trade not aid* wurde zum tragenden Slogan der UNCTAD und der kritischen Handelsbewegung. (vgl. Fridell 2004: 413 ff.) Die Ursache bestehender Armut wurde im ungleichen Tausch identifiziert und somit stieg die Vorstellung, dass Entwicklung durch (fairen) Handel möglich sei, zum zentralen Paradigma sowohl der breiteren Bewegung des fairen Handels als auch des Fair-Trade-Netzwerks selbst empor.

Die Schule der Dependenztheoretiker_innen, die Prebisch beeinflusste, hatte infolge maßgeblichen Einfluss auf die Politikgestaltung, v.a. in Lateinamerika. Hierbei ist zu erwähnen, dass sich innerhalb dieser Denktradition zwei Strömungen ausmachen ließen: eine reformistisch orientierte Position und eine radikalere marxistisch orientierte Position. (vgl. Kolland 2010: 94) Insofern unterschieden sich auch die Zielsetzungen der Bewegungen: während die einen ein alternatives Handelssystem favorisierten, das auf *self-reliance* und *autonomus development* basierte, vertraten die eher radikal orientierte Schule die Vorstellung des *de-linking*, einer Abkoppelung vom internationalen Kapitalismus (wobei sich diese Konzepte einander nicht ausschließen sondern durchaus kompatibel sind). Generell waren die Forderungen des Südens jedoch gleich: stabile und sichere Preise für Primärgüter, bevorzugter Marktzugang im Norden für die *infant industries* im Süden, Reformen des internationalen monetären Systems, neue Formen der finanziellen Entwicklungshilfe, und Verhaltenskodizes für transnationale Konzerne (TNCs). (vgl. Fridell 2004: 415 f.) Weitere Errungenschaften waren in den 1970er Jahren die Erklärung des Programms für eine Neue Weltwirtschaftsordnung (NIEO) durch die UN und die Entwicklung kompensatorischer Fonds (CFS) für Ausgleichszahlungen an die Südländer im Falle eines Preiserückgangs bei bestimmten Gütern. Ein Beispiel für letztere ist das STABEX-Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den AKP-Staaten als Ergebnis der Lomé-Verhandlungen. Hierin garantierten die EG-Mitglieder den AKP-Staaten Mindesteinnahmen für Agrargüter, wenn Einnahmen durch diese unter einem Durchschnittserlös der Vorjahre bestand - entweder durch Überbrückungskredite oder nicht rückzahlbare Zuschüsse (ergänzend hierzu kam es zur Verabschiedung des SYSMIN-Abkommens für mineralische Rohstoffe). Die 1970er Jahre können aus heutiger Perspektive als Höhepunkt der Bewegung um fairere Handelsbedingungen gesehen werden. Denn alles

was in dieser Zeit zumindest zu Papier gebracht wurde, fand zum Nachteil der Südländer niemals eine Umsetzung. Neben allen anderen Bestrebungen scheiterten sowohl das NIEO-Programm als auch die STABEX-/SYSMIN-Abkommen sukzessive in den 1980er und 1990er Jahren, unter anderem durch die Verschuldungskrise. Das generelle Zoll- und Handelsabkommen GATT fand schließlich seine Fortführung in der Gründung der Welthandelsorganisation WTO im Jahr 1994 als vorzeitigen Gipfelpunkt neoliberaler Reformen, denen spätestens ab der Schuldenkrise der 1980er Jahre enormer Auftrieb widerfuhr. Im Aufgehen des GATT in die WTO übernahm diese die leitende Funktion, um bei den 120 Mitgliedstaaten Marktliberalisierungen und staatliche Deregulierung voranzutreiben. Länder, die durch die Schuldenkrise schwerwiegenden Liquiditätsproblemen gegenüber standen, bekamen von IWF und Weltbank finanzielle Hilfen nur mehr bedingt durch die Implementierung von Strukturanpassungsprogrammen (SAPs, ab 1999 in veränderter Fortführung durch Poverty Reduction Strategy Papers, PRSPs); das Ergebnis waren schlussendlich globale Prozesse der Liberalisierung und Privatisierungen – das Paradigma des Freihandels setzte sich immer weiter durch. (vgl. Franke 2009: 18–23; Fridell 2004: 416; Jäger; Novy 2010: 167) Ironischerweise, angesichts des Misserfolgs der Bestrebungen des globalen Südens gerechtere Regeln im internationalen Handelssystem zu schaffen, war es genau diese Phase der 1980er Jahre, in welcher die Fair-Trade-Bewegung enormes Wachstum genoss.

2.3.2. Fair Trade von 1940-1988

Mag heute das Netzwerk um die Fair-Trade-Bewegung eher den Charakter eines marktkonformen Zugangs aufweisen, wurde es in seiner Entstehungsgeschichte maßgeblich vom Grundsatz *trade not aid* und dem dependenztheoretischen Bestreben ein alternatives Handelssystem zu etablieren vorangetrieben.

Die Wurzeln der Bewegung lassen sich dabei bis in die 1940er Jahre zurück verorten. Ähnlich zur Genese der Entwicklungszusammenarbeit spielten christliche Initiativen und NGOs die Rolle der Pioniere. Anfangs versuchten diese in direkten Projektaktionen vor allem Kunsthandwerkprodukte aus den Ländern des Südens zu verkaufen, um die Armut auf Seiten der Erzeuger_innen zu bekämpfen. In Europa übernahmen diese Rolle die britische Oxfam und die katholische Fair Trade Organisatie aus den Niederlanden, in den USA das Mennonite Central Committee und der Sales Exchange for Refugee

Rehabilitation. Der erste Weltladen wurde 1969 in Holland und 1973 in den USA eröffnet. Mit der Einführung von Kaffee in den Weltläden der Fair Trade Organisatie¹¹ (vormals: S.O.S. Wereldhandel) wurde das Jahr 1973 zum Meilenstein. Fair gehandelter Kaffee wurde so schnell zum Zugpferd der noch relative jungen Organisation. Die 1970er und 1980er Jahre waren von einem massiven Aufschwung geprägt: zu Beginn der 1990er Jahre konnten in Europa bereits über 60 Importorganisationen für fair gehandelte Produkte gezählt werden, allein in Großbritannien betrug die Anzahl der Oxfam-Shops im Jahr 1994 bereits 625. (Fridell 2004: 417) Aus der holländischen Fair Trade Organisatie ging auch die EZA Fairer Handel hervor, gegründet 1975, die das Weltladen-System in Österreich einführte. (EZA Fairer Handel 2012)

In der Dekade der 1980er Jahre vollzog sich innerhalb der Fair-Trade-Bewegung ein Disput, ähnlich zu dem innerhalb des Dependenzdiskurses. Hierbei gingen die Einstellungen, ob Fairer Handel in bestehende Marktstrukturen eingebettet werden kann, oder nur in einem vollkommen alternativem Handelssystem realisierbar sei. Barratt Brown, eine tragende Figur im Fairen Handels-Diskurs und Gründer der Organisation von TWIN, argumentiert dass Fair Trade die Produzent_innen dabei unterstützen müsse Zugang zu Technologie, Bildung, Krediten und vor allem auch Möglichkeiten zur Mehrwertaneignung auf ihren Seiten zu schaffen. Dies sei allerdings nur möglich im Zusammenspiel mit internationalen marktregulierenden Institutionen, welche die Macht der TNCs einschränke. Er schlägt eine neue globale Wirtschaftsordnung vor, basierend auf „[...] democratically controlled state marketing boards, with grassroots control at all levels, and direct links between Northern consumers and Southern producers.“ (Fridell 2004: 418) Als Geldgeber und Ausgleichsverrechnungsstelle („trade clearing union“ ebd.) soll ergänzend eine Agentur geschaffen werden, die im Falle ungleicher Tauschverhältnisse finanzielle Ausgleichzahlungen und Kredite für Entwicklungsprojekte bereitstellt. Auf diesem Weg sollte ein dezentrales Wirtschaftssystem etabliert werden, das neben dem von TNCs dominiertem System koexistiert. (ebd.: 417 f.)

Dennoch verlief die Entwicklung der Bewegung in unterschiedliche Richtung: Während Barratt Brown noch für ein staatszentriertes, interventionistisches Modell plädierte, wurden die NGOs zu den eigentlichen Trägern des Fairen Handels – weg vom Staat, hin zu privaten und zivilgesellschaftlichen Akteur_innen. Darüber hinaus kann beobachtet

¹¹ Die Fair Trade Organisatie lief vorher unter dem Namen S.O.S. Wereldhandel und heißt inzwischen Fair Trade Original. (vgl. FTO 2010)

werden, dass von der Vorstellung des *de-linking* ebenfalls abgerückt wurde, insofern als dass Fair Trade mehr und mehr zu einem System innerhalb des bestehenden wurde. Hierbei äußert sich auch das Dilemma des „in-and-against-the-market“: Auf der einen Seite wird kritisiert, dass der liberalisierte Markt Ursache von Armut und ungleich verteiltem Reichtums sei, andererseits agieren die Akteur_innen innerhalb dessen. (vgl. ebd.: 418; Ohnmacht 2007: 48; Walton 2010) Deutlich wird dieser Kontext im Hinblick auf die Kommerzialisierung des Fair Trades ab 1988 – es erfolgte eine Reorientierung der Bewegung mit marktonformen Zugang. Fridell (2004) führt diese Entwicklung auf zwei entscheidende Ursachen zurück: i) das Scheitern aller Entwicklungsparadigmata bis 1980 und die anschließenden neoliberalen Reformprozesse sowie im gleichen Zug der Zusammenbruch des Realsozialismus; ii) der kapitalistische Imperativ. Denn trotz der visionären Aspiration ein alternatives System zu schaffen, war es nicht möglich den Produzent_innen ausreichend Einnahmen zu garantieren um Armut zu bekämpfen: Der Fair Trade Sektor war noch immer zu klein um von einem tatsächlichen Impact zu sprechen und abhängig vom freiwilligen Einsatz der Mitarbeiter_innen; die Produkte hatten zu wenig öffentliche Aufmerksamkeit erlangt und bei Konsument_innen den Ruf von schlechter Qualität zu sein. (Fridell 2004: 418 f.)

2.3.3. 1988 bis heute

Um in diesem Sinne dem kapitalistischen Imperativ gerecht zu werden, konzentrierte sich ein stetig wachsender Teil der Bewegung fortan darauf, Fair-Trade-Produkte massentauglich zu machen. Die Bewegung rückte zunehmend von der Konzentration auf die Produzent_innen ab und visierte vermehrt die Käuferschaft an, v.a. in den 1990er Jahren. Durch Marktforschung, Zertifizierung und Marketing sollten die Produkte einem breiteren Publikum zugänglich gemacht werden

und so mehr Einnahmen generieren. Die niederländische Max Havelaar Stiftung wurde unter diesem Leitaspekt im Jahr 1988 ins Leben gerufen und offerierte konventionellen Importeur_innen gegen eine Zertifizierungsgebühr die Einfuhr fair gehandelter Produkte, wenn diese den Standards der Stiftung entsprächen. Überzeugt werden konnten die Importeur_innen durch das Argument des Mehrwerts von fair gehandelten Erzeugnissen: Mit dem Fair Trade Label auf einem Produkt konnten neue Nischen



FAIRTRADE

Abbildung 1: Logo der FLO. Quelle: FLO 2012a.

erschlossen werden und gleichzeitig den Käufer_innen garantiert werden, dass die erstandene Ware fair sei. Dieses Labelling-Modell wurde zum Erfolg. Innerhalb weniger Jahre etablierten sich 17 nationale Initiativen bis zum Ende der 1990er Jahre in Europa, Japan und Nordamerika, die unter den großen Label-Organisationen Max Havelaar, TransFair oder der Fair Trade Foundation operierten. Seit 1997 agieren all diese nationalen Initiativen unter der heute wohl bekanntesten Dachorganisation Fairtrade Labelling Organizations International (FLO) mit dem gleichen Label (s. Abb. 1). Das System der FLO baut auf drei Säulen auf: sie setzt Standards (und erarbeitet hiermit auch die Positionierung des Fairen Handels); unterstützt die Produzent_innen durch Zertifizierung, Abnahme und Vertrieb der Produkte; und sorgt für Marketing in den Zielmärkten. Den Produzent_innen wird für eine vorher festgelegte Zeitdauer die Abnahme ihre Erzeugnisse zu einem von der FLO festgesetzten Mindestpreis garantiert. Darüber hinaus erhalten die Kooperativen eine soziale Prämie, die Vorort in Projekte zur Förderung der sozialen oder ökonomischen Entwicklung investiert werden müssen. Um von der FLO zertifiziert zu werden, müssen Standards erfüllt werden, die sich an den Kernarbeitsnormen der ILO sowie eigenen Festsetzungen orientieren; ein ausschlaggebendes FLO-Kriterium ist darüber hinaus politische Neutralität. Dies nicht nur um die Produzent_innen vor lokaler politischer Einflussnahme und Übergriffen zu schützen, sondern auch um zu betonen, dass mit der Vorstellung von Fairem Handel seitens der FLO kein idealisiertes Staatsbild einhergehe. Fridell (2004) beschreibt dies als neokorporatistische Strategie. (ebd.: 420) Im selben Maße betont die FLO als Kriterium für die Aufnahme in ihr Modell demokratische Organisationsformen bei den Produzentenkooperativen, wobei diese Bedingung nicht als Widerspruch zum Prinzip der Neutralität gesehen wird. (Eine genauere Beschreibung der Standards, Zertifizierungsprozesse und -anforderungen der FLO erfolgt in Abschnitt 2.5.). (ebd.: 419 f.)

Immer mehr Organisationen und Verbände wurden in den 1990er Jahren gegründet, was zwangsläufig zu Koordinierungsschwierigkeiten innerhalb der Branche und zu Unübersichtlichkeit auf Seiten der Endverbraucher_innen führte. Um einheitlicher aufzutreten und übergreifende Aktionsfelder zielgerichteter zu koordinieren und zu harmonisieren (z.B. in der Kampagnenarbeit), formierten sich die einzelnen nationalen Initiativen zu wiederum großen Dachverbänden mit jeweils unterschiedlichen Funktionen oder Fokus. Zu nennen sind hier neben der FLO:

- European Fair Trade Association, ein Verband von 10 Importeur_innen in neun europäischen Ländern¹²;
- World Fair Trade Organizations, ein globales Netzwerk von ca. 450 Organisationen in 75 Ländern; (gegründet 1989 als International Federation for Alternative Trade IFAT);
- NEWS!, das ehemalige Netzwerk der Weltläden in Europa (inzwischen in der WFTO integriert).

(WFTO, NEWS!, EFTA und FLO sind zusammengeschlossen im Verband FINE). (vgl. Boonman u. a. 2011: 11)

¹² Belgien (Oxfam-Magasins du monde/Oxfam-Wereldwinkels), Deutschland (gepa), Frankreich (Solidar'Monde) Italien (CTM altromercato), Niederlande (Fair Trade Original), Österreich (EZA Fairer Handel), Spanien (Intermón Oxfam), Schweiz (claro), Vereintes Königreich (Traidcraft Plc). (vgl. EFTA 2006)

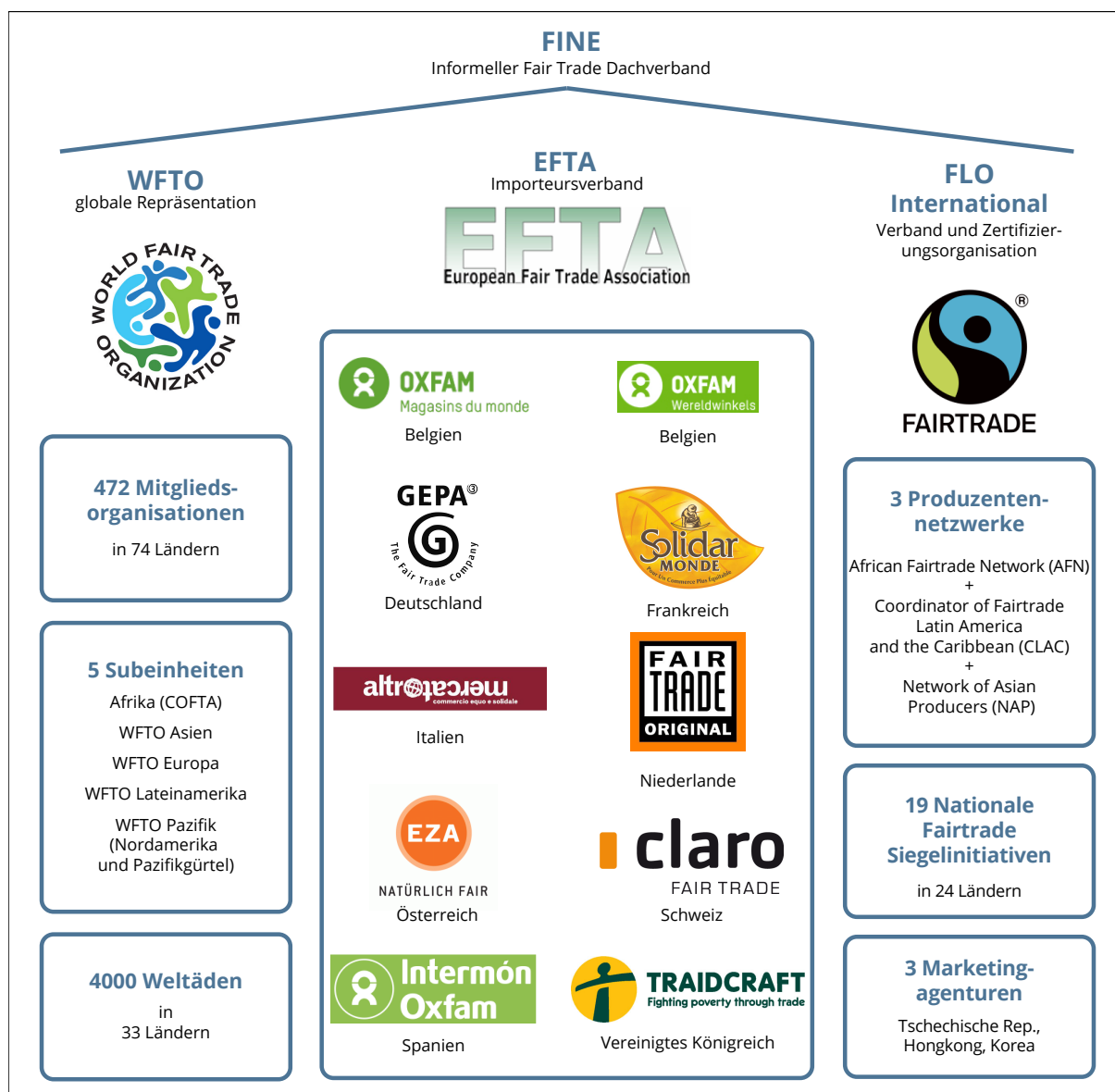


Abbildung 2: Schematische Darstellung des FINE Verbands. Quelle: Eigene Darstellung. Datengrundlage: Boonman et al. 2011, 24, 29; FLO 2012c; World Fair Trade Organization 2010, 5. Logos von den Webseiten der Organisationen.

Während sich die FLO hauptsächlich mit dem Ausbau der Labelling-Praktiken und dem Gewinnen konventioneller Unternehmen beschäftigte, orientierten sich WFTO- und EFTA-Organisationen in ihrem Handlungsspielraum an Produkt- und Marketingoptimierung bereits bestehender alternativer Handelsorganisationen und einem gemeinsamen Auftreten nach außen. Stellvertretend dafür sieht Fridell (2004) eine Akzentsetzung auf Personalschulungen, IT-Entwicklung, neue Promotion-Strategien, sowie die Entwicklung moderner Designs für Verpackungen und Läden. (Fridell 2004: 421) Um international geschlossen und einheitlicher auftreten zu können, wurde im Jahr 2001 schließlich der FINE-Verband als loser Zusammenschluss auf oberster Ebene gegründet. (s. Abb. 2) „FINE ist somit als Dachorganisation bzw. als

Netzwerk des Fairen Handels besonders gegenüber der Wirtschaft und der Politik zu verstehen, um eine gemeinsame Position zu vertreten.“ (Hauff; Claus 2012: 94)

Trotz aller Neuorientierung der Bewegung in Richtung Kommerzialisierung, spiegelt die Gründung des Fair Trade Advocacy Office in Brüssel in gewisser Hinsicht eine Rückbesinnung auf Werte der Anfangsphase wider und stellt dabei gleichzeitig auch eine Neuentwicklung dar. FLO, EFTA und WFTO haben diese Agentur 2004 gegründet um zielgerichtetes Lobbying auf EU-Ebene durchzuführen. So versucht die Bewegung direkte Einflussnahme auf die Politik auszuüben und die Regulierung des Handels der EU-Mitglieder auf politischer Basis zu beeinflussen. (vgl. FTAO 2011)

In den 60 Jahren seiner Bestandsgeschichte hat sich der Fairer Handel durch massiven Einsatz der beteiligten Akteur_innen so zu einem Erfolgsmodell entwickelt. Die Zahlen des folgenden Abschnitts verdeutlichen dies.

2.4. Fair Trade heute

War das Wachstum bis in die 1990er Jahre noch überschaubar, ist es danach rapide angestiegen. Die stärkste Wachstumsperiode findet sich in den 2000er Jahren wieder. Nach der Formierung der einzelnen nationalen Initiativen in die FLO und der Ausrichtung auf den Massenmarkt verzeichnet der Faire Handel ein beachtliches und stetes Wachstum. Dabei gewinnt die FLO jährlich neue Produzentenorganisationen hinzu, seit 2002 hat sich die Anzahl derer vervierfacht und ist bis 2010 auf 905 Organisationen angestiegen:

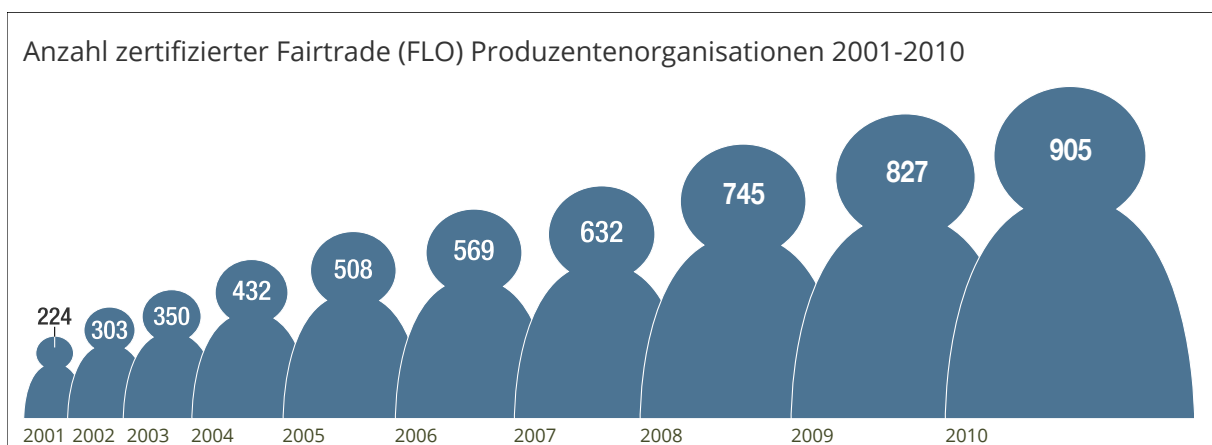


Abbildung 3: FLO zertifizierte Produzentenorganisationen 2001-2010. Quelle: Veränderte Darstellung nach FLO 2008, 8. Datengrundlage: FLO 2008, 8; 2011f, 28.

Inzwischen werden FLO zertifizierte Produkte in 120 Ländern vertrieben, die sich über eine Palette von 27.000 Produkten insgesamt erstreckt. (FLO 2010b: 12, 2012a: 3) Nach eigenen Angaben sind dabei die wichtigsten Erzeugnisse Bananen, Baumwolle, Kaffee, Kakao, Tee und Zucker, wobei anzumerken ist, dass Baumwolle erst seit 2005 zertifiziert und gelistet wird. Die durchschnittlichen Wachstumsraten variieren bei den Hauptprodukten unterschiedlich stark, aber durchweg alle befinden sich im positiven Bereich. Auch wenn bei einigen Produktgruppen allmählich Anzeichen einer Marktsättigung durchscheinen, und sich die jährlichen Wachstumsraten nach unten bewegen, lässt sich noch immer eine stete Vergrößerung beobachten; das Wachstum betrug 2011 bei allen Produktgruppen in Tabelle 1 noch immer knapp unter oder über einem zweistelligen Prozentbereich.¹³ Außen vor steht der

Bananen	29%
Baumwolle (2005-10)	205%
Blumen und Pflanzen (ab 2004)	21%
Kaffee	23%
Kakao	49%
Tee	33%
Zucker	73%

Tabelle 1: Durchschnittliches Jahreswachstum Fairtrade-Produkte ab 2002. Quellen: FLO 2006, 4; 2007, 11; 2008, 13; 2009a, 23; 2010, 12; 2012a, 12.

enorme Anstieg verkaufter Baumwollprodukte mit einem Jahresdurchschnitt von über 200 Prozent in den Jahren 2005 bis 2010¹⁴ sowie der jährliche Anstieg des Verkaufs von Zucker mit 73 Prozent. (FLO 2004: 3, 2005: 4, 2006: 3; International Working Group on Global Organic Textile Standard 2011: 15; FLO 2008: 11, 2009a: 22, 2010b: 12, 2011b: 3, 2012a: 13) Generell lässt sich bei Produkteinführung ein hohes Wachstum beobachten, nach der Einführung in mehreren Zielmärkten verlangsamt sich das Wachstum des jeweiligen Erzeugnisses zunehmend.

Dieser rasante Anstieg spiegelt sich folglich auch in den erzielten Umsätzen in den Verkaufsmärkten wieder. Für Österreich allein ist der Einzelhandelsumsatz fair gehandelter (FLO-)Erzeugnisse seit 2004 um mehr als das Fünffache gestiegen, von ca. € 16 Millionen auf € 100 Millionen. Weltweit verhält es sich parallel dazu: Im globalen Maßstab sind die Umsatzerlöse von Fairtrade-Produkten 2004 bis 2011 um ca. 490 Prozent angestiegen, von ca. € 0,8 Mrd. auf € 4,9 Mrd. (FLO 2006: 4; International Working Group on Global Organic Textile Standard 2011: 11; FLO 2008: 13, 2009a: 23, 2010b: 12, 2012a: 12)

¹³ Bananen: 9%, Blumen und Pflanzen: 11%, Kaffee: 12%, Kakao: 14%, Tee: 8%, Zucker: 9%. (FLO 2012a: 13)

¹⁴ Seit 2011 hat die FLO die Berechnungsbasis für Baumwolle verändert: Wurde vorher die Gesamtanzahl verkaufter Baumwollprodukte erfasst, sind es ab 2011 die verkauften Tonnen langer Baumwollfasern (sog. Lint). Insofern lassen sich die Daten für Baumwolle ab 2011 nicht mehr mit den vorherigen vergleichen.

Im Vergleich zum Welthandel macht der Faire Handel dennoch nur einen sehr geringen Anteil aus. Für das Jahr 2011 lag dieser Anteil bei gerade einmal 0,04 Prozent. Werden nur die Agrargüter betrachtet, liegt der Anteil von Fairtrade-Produkten bei 0,4 Prozent (bei einem Welthandelsvolumen von ca. € 13.700 Mrd.; davon Agrargüter ca. € 1.280 Mrd.)¹⁵. (WTO 2012: 66, 206)

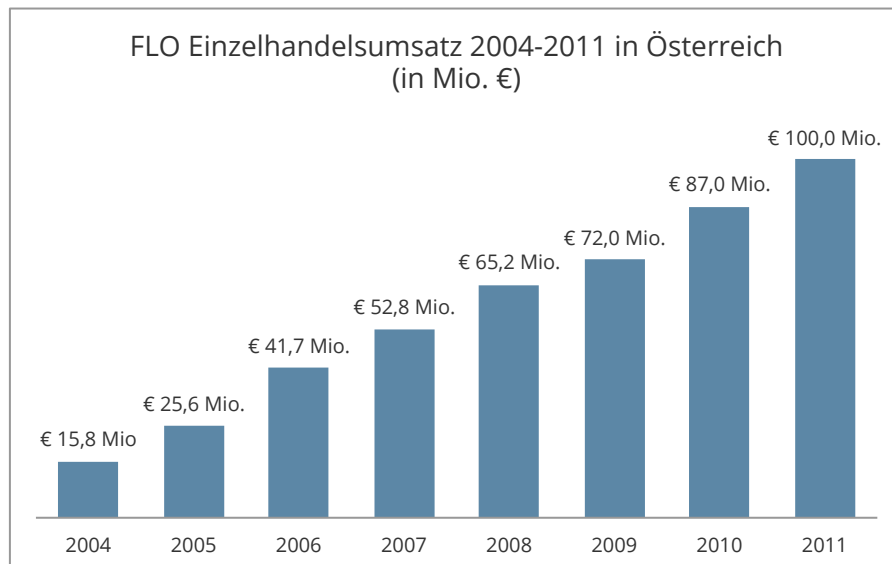


Abbildung 4: FLO Einzelhandelsumsatz in Österreich 2004-2011. Quelle: Eigene Darstellung.
Datengrundlage: FLO 2006, 4; 2008, 13; 2009a, 23; 2010a, 12; 2012a, 12.

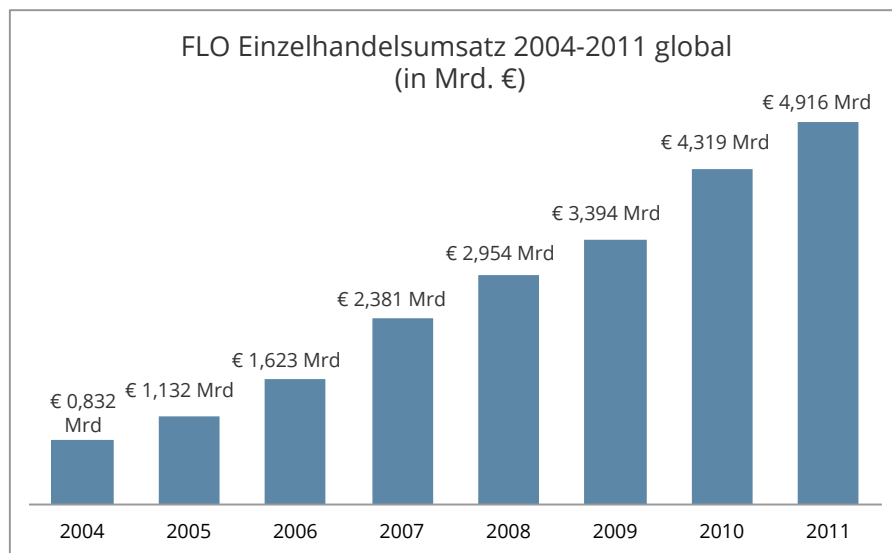


Abbildung 5: FLO Einzelhandelsumsatz global 2004-2011. Quelle: Eigene Darstellung.
Datengrundlage: FLO 2006; 4; 2008, 13; 2009a, 23; 2010a, 12; 2012a, 12.

¹⁵ Welthandel insgesamt: US\$ 17.800 Mrd.; Welthandel Agrargüter: US\$ 1.660 Mrd. Wechselkurs vom 01.12.2012.

2.5. Legitimation, Prinzipien und Funktionsweise des Fairen Handels

Auch wenn unterschiedliche Fair-Handels-Organisationen unterschiedliche räumliche und praktische Fokussierungen aufweisen, so haben sie generell ein Ziel: Die Verbesserung der Lebensumstände von marginalisierten Arbeiter_innen und Produzent_innen im globalen Süden. Aufgrund des weiten Einsatzgebietes der FLO dienen die Standards dieser als Grundlage in der vorliegenden Analyse stellvertretend für die Bewegung des Fairen Handels. Auch wenn solch eine positivistische Festlegung Gefahren einer Generalisierung birgt, ist es trotzdem notwendig eine Eingrenzung zu vollziehen. Der weltweite Aktionsradius (hinsichtlich der Produktionsorte) der FLO orientiert sich an den DAC-Empfängerländern der OECD und beschränkt sich auf die von der Weltbank klassifizierten *low* und *medium income countries*¹⁶. (FLO 2009b: 2)

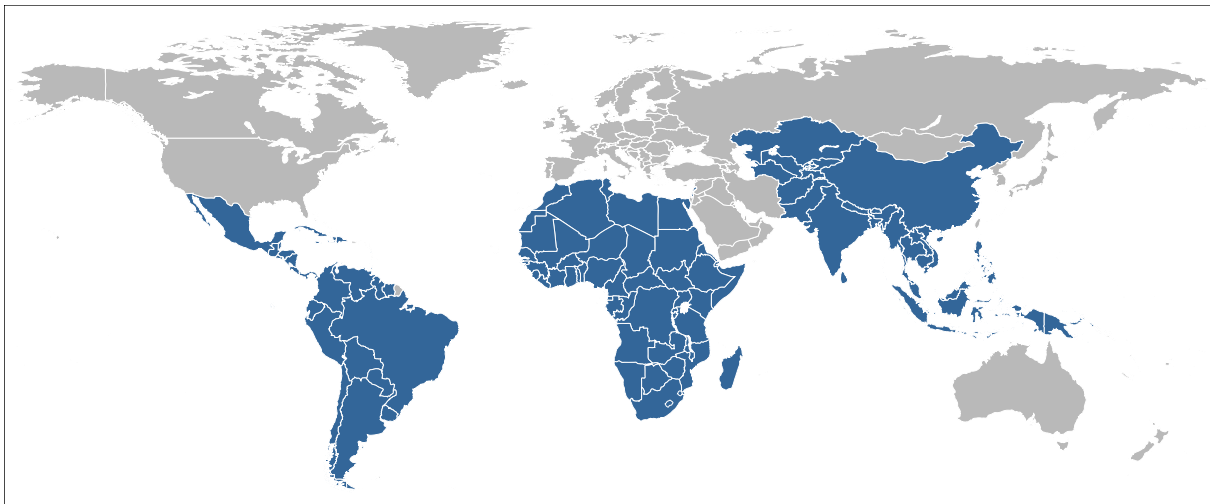


Abbildung 6: Länderfokus der FLO. Quelle: Eigene Darstellung, Datengrundlage: FLO 2009b, 2. Kartengrundlage: <http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/e/e8/BlankMap-World6-Equirectangular.svg> [Zugriff am: 14.03.2013].

Fairer Handel kann als Versuch interpretiert werden, bestehende Machtverhältnisse zu ändern und Armut zu bekämpfen: „Fairtrade is a strategy for poverty alleviation and sustainable development. Its purpose is to create opportunities for producers and workers who have been economically disadvantaged or marginalized by the conventional trading system.“ (FLO 2011e: 3)

¹⁶ Diese Klassifizierung wird jährlich von der Weltbank auf Basis des Bruttonationaleinkommen pro Kopf (BNE/Kopf) berechnet. Low income countries sind alle Länder bis US\$ 1025; lower middle income countries sind Länder von US\$ 1026 bis US\$ 4,035; upper middle income countries sind Länder von US\$ 4,036 bis US\$ 12,475 BNE/Kopf. (Weltbank 2013)

In legitimatorischer Hinsicht, d.h. warum also fairer Handel vonnöten ist, werden die folgenden Problemfelder in den Produktionsbeziehungen des globalen Südens adressiert:

- Kein direkter Marktzugang (aufgrund geographischer Lage, hohen Transportkosten, Abhängigkeit von Zwischenhändler_innen)
- Ungenügende (Markt-)Information (aufgrund fehlendem Zugang zu Kommunikationsmedien kann Produktion nicht der Nachfrage angepasst werden, erneute Abhängigkeit von Zwischenhändler_innen)
- Kein Zugang zu Krediten (fehlendes Kreditwesen oder hohe Zinsen)
- Fehlende Absicherung (hohe Ertragsverluste bei extremen Klimasituationen)
- Hohe Volatilität der Weltmarktpreise (Schwankende Preise treffen Produzent_innen am Anfang der Produktionskette ungleich härter als am Ende der Güterkette)
- Schwierige, mit hohem Risiko behaftete Produktdiversifikation (keine oder wenig Erfahrung bei alternativen Produkten)
- Fehlende Bildung und Beratung
- Ausbeutung (durch Abhängigkeit von Zwischenhändler_innen und Mangel oder Inexistenz von gesetzlichem Arbeitsschutz)

(Schaber; van Dok 2008: 13 f.)

Das Versagen des konventionellen Handels wird als übergeordnete Ursache angesehen, welche all diese genannten Problemfelder bedinge. In gleichzeitiger Verbindung mit dem Paradigma der Nachhaltigen Entwicklung setzt hier das Konzept des Fairen Handels an:

„Der Faire Handel – Fair Trade [...] ist im Grunde eine Antwort auf das Versagen des konventionellen Handels, den Menschen in den ärmsten Ländern der Welt ein nachhaltiges Auskommen und Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten. Dies zeigt die Tatsache, dass ca. zwei Milliarden unserer Mitmenschen trotz härtester Arbeit mit weniger als zwei Dollar pro Tag auskommen müssen.“ (World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 4)

2.5.1. Prinzipien

Konsequent orientieren sich die Prinzipien des Fairen Handels an den oben genannten Problemfeldern. Schaber und van Dok (2008) gliedern die Leitlinien im Bestreben für einen gerechteren Weltmarkt in Handelsstandards, Arbeitsstandards und ökologische Standards. (vgl. Schaber; van Dok 2008: 21 f.) In einem langwierigen Prozess haben sich

FLO und WFTO im Jahr 2009 auf eine einheitliche Grundsatzcharta des Fairen Handels geeinigt, in welcher die Kernprinzipien folgendermaßen abgesteckt werden:

- Marktzugang für marginalisierte Produzent_innen
- Nachhaltige und faire Handelsbeziehungen
- Aufbau von Fähigkeiten und Stärkung der Organisationen („Capacity Building und Empowerment“)
- Sensibilisierung der Verbraucher_innen und politische Arbeit im Interesse der Produzent_innen
- Fairer Handel als Sozialvertrag
- Angemessene Arbeitsbedingungen nach ILO-Konventionen
- Ökologische Nachhaltigkeit
- Transparenz durch Monitoring und Evaluierung

(World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 6–10)

Auch wenn viele Prinzipien nicht eigens dem Fairen Handel zuzuordnen sind (z.B. sind die ILO-Konventionen bereits in den vielen nationalen Gesetzgebungen und auch in Verhaltenskodizes von Unternehmen institutionalisiert), so wird es dennoch als notwendig angesehen diese zu forcieren und deren Radius noch zu erweitern. Allein die gesetzliche Verankerung dieser Prinzipien reiche nicht aus und es bedarf weiterer Maßnahmen. Gleichzeitig ist den Akteur_innen innerhalb der WFTO und FLO aber auch bewusst dass Handel nicht als einzige umfassende Blaupause für Entwicklung, aber als wichtige Basis gilt. (vgl. ebd.: 5) Es heißt in der Charta:

„Doch sind Übertretungen dieser Prinzipien in Entwicklungsländern und selbst in den Industrieländern an der Tagesordnung; ihre Einhaltung zu gewährleisten stellt nach wie vor eine der größten Herausforderungen dar. Die Herangehensweise des Fairen Handels an dieses Problem entspricht seinen Entwicklungszielen und erkennt an, dass Ausbeutung ein Symptom und nicht die Ursache von Armut und Ungleichheit ist. Folglich versucht der Faire Handel, die zugrunde liegenden Ursachen der Armut durch neue Formen der Handelsbeziehungen anzugehen, statt nur die Symptome durch die Überprüfung der Einhaltung von Standards durch einzelne Akteur_innen und Lieferketten zu bekämpfen. Selbstverständlich ist die Einhaltung gesetzlicher Anforderungen und grundlegender Menschenrechte wichtig und nicht verhandelbar, reicht aber alleine nicht aus, um die notwendigen Veränderungen hin zu langfristiger Entwicklung herbeizuführen. Diese Änderungen erfordern ein tiefergehendes Engagement seitens der Akteur_innen entlang der Handelskette und die Anerkennung des größeren sozialen und politischen Kontextes ihrer wirtschaftlichen Beziehungen und Geschäftsabschlüsse.“ (ebd.: 8; Anm. d. Autors)

Fair-Handels-Organisationen adressieren zwei Zielgruppen: Produzent_innen („disadvantaged producers“) und Endverbraucher_innen („sensitized consumers“). (FLO 2010a: 3) Durch die Instrumente der „integrierten Lieferkette“ der Erzeugnisse und der „Produktzertifizierung“ wird versucht, die Ziele unter dem Leitbild Nachhaltiger

Entwicklung zu verwirklichen. (World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 10 f.) Der Faire Handel hierbei nimmt das Gliedstück, das verbindende Element zwischen globalem Süden und Norden ein. Die Funktionsweise *Fairtrade* lässt sich dabei wie folgt bestimmen:

2.5.2. Funktionsweise

Drei Mechanismen liegen allen Fair-Handels-Organisationen zugrunde, welche dazu dienen sollen, die Ausbeutungsverhältnisse weitgehend einzuschränken:

- Ausschaltung des Zwischenhandels (Direktheit des Handels)
- Abnahmesicherheit (langfristige Handelsbeziehungen)
- Fairer Preis (resp. existenzsichernder Mindestlohn für Angestellte in Plantagenwirtschaften)

(Schaber; van Dok 2008: 16)

Für Organisationen und Produzent_innen des FLO-Systems funktioniert das System folgendermaßen:

i. Fairer Preis und Soziale Prämie: Den Kleinfarmer_innen wird ein Mindestpreis gezahlt, der ein ausreichendes Einkommen sichert, das über dem Existenzminimum liegt und die Kosten nachhaltiger Produktion deckt. Zusätzlich leistet Fairtrade einen gewissen Anteil der Produkteinnahmen als soziale Prämie: der Premium-Betrag. Dieser wird selbstbestimmt in Projekte investiert, die der Produzentengemeinschaft zugute kommen. Das können infrastrukturelle Maßnahmen sein, Umweltprojekte, Bau einer Schule, o.ä. Betont wird die Wertsetzung auf langfristige Beziehungen. (FLO 2011a) Der Mindestpreis, den Händler_innen an Produzent_innen zahlen, wird für jedes Produkt einzeln festgelegt und muss über dem Weltmarktpreis liegen. Was hierbei als existenzsichernd gilt, ist Teil einer großen Debatte. Im FLO-System wird sich an den lokalen gesetzlichen Mindestlöhnen als Minimum orientiert. (vgl. Schaber; van Dok 2008: 21 f.) Die Zusammensetzung des Fairen Preises (der FLO) erläutert folgende Tabelle:

Fair Trade Preis = COSP + DFC + MD + OD + FIP	
COSP	Cost of sustainable Production: Produktionskosten, die von den Produzent_innen angegeben werden, inklusive einer zusätzlichen sogenannten Business Margin. Oft können die tatsächlichen Produktionskosten seitens der Erzeuger_innen nicht definitiv ermittelt werden. Dieser zusätzliche Aufschlag soll die Deckung der Produktionskosten absichern.
DFC	Direct Fair Trade Costs: Kosten der Zertifizierung.
MD	Market Differential: Kostenvariable für unterschiedliche Qualität des Produkts.
OD	Organic Differential: Aufschlag für Produkte aus biologischer Produktion.
FIP	Fair Trade Investment: Die Sozialprämie, die sich an den Produktionskosten orientiert. In der Regel ca. 15 Prozent.

Tabelle 2: Zusammensetzung des FLO Fair Trade Preises. Quelle: Hauff; Claus (2012), 121 f.

ii. Zertifizierung: Fairtrade setzt Standards für einzelne Produkte. Werden diese in der Produktion eingehalten, werden die Produzent_innen zertifiziert. Es gelten für die einzelnen Stakeholder unterschiedliche Anforderungen: für Produzent_innen („small producer organizations“), Lohnarbeiter_innen („hired labour“ und „contract labour“), Händler_innen („traders“). Darüber hinaus existiert eine strikte Vorgabe für Stoffe, welche im Anbau- und Produktionsprozess verboten sind, vor allem bei biologischer Produktionsweise. Durch die Zahlung eines Zertifizierungsbeitrags erfolgt schließlich die Vergabe des Zertifikats in einem Audit-Prozess der eigenständigen FLO-Cert-Gesellschaft (in drei Stufen: Initialanfrage, erstmalige Zertifizierung, ein- bis dreijährige Erneuerung). Einerseits erfolgt die Akkreditierung der Produzent_innen und andererseits der Importeur_innen. Nur Fairtrade zertifizierte Importeur_innen dürfen dabei die Produkte der Ersteren abnehmen und in den Zielländern verkaufen. (FLO 2011a; Schaber; van Dok 2008: 82 f.)

iii. Vorfinanzierung: Verfügen Produzentenorganisationen über zu wenig Eigenkapital um die Zertifizierung und den Markteintritt zu finanzieren, bezahlt Fairtrade dabei die Kooperativen für ihre Produkte teilweise im voraus um die nötigen Finanzen aufzustellen. (FLO 2011a; vgl. Hauff; Claus 2012: 96)

iv. Sensibilisierung: Sensibilisierung erfolgt zwar auch bei den Produzent_innen, Hauptaugenmerk liegt in der Kampagnenarbeit der FLO aber in den Zielmärkten des globalen Nordens. Daher richten sich die Marketing- und Informationskampagnen an die Endkonsument_innen. (vgl. Schaber; van Dok 2008: 23)

v. Lobbying: Wenn auch Lobbyarbeit nicht zu den Kernkompetenzen der FLO zählt, ist es dennoch Teil ihrer Arbeit. Auch die FLO ist über die WFTO Stakeholder des Fairtrade Advocacy Office in Brüssel. (ebd.)

2.6. Nachhaltige Entwicklung und Fairer Handel

Vor dem Hintergrund der Veröffentlichung der „Grenzen des Wachstums“ durch den Club of Rome (1972) und des Brundtland-Berichts der Vereinten Nationen (1987), wurde die Idee der Nachhaltigen Entwicklung zunehmend in den 1990er Jahren auf globaler Ebene institutionalisiert. Einen bedeutenden Schritt auf diesem Weg stellt das Jahr 1992 mit der Verabschiedung der Rio-Deklaration auf dem UN-Gipfel für Umwelt und Entwicklung in Rio de Janeiro dar. Hier wurde mit der Formulierung der Agenda 21 ein entsprechendes internationales Aktionsprogramm ins Leben gerufen. Im Jahr 2002 auf dem Gipfel für Nachhaltige Entwicklung in Johannesburg fand die Institutionalisierung ihre Fortführung mit der Aufnahme der Millennium Development Goals (MDGs) in den Aktionsplan. Die Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen verpflichteten sich in der Rio-Deklaration dem Leitbild der Nachhaltigen Entwicklung.¹⁷ Anhand lokaler und nationaler Nachhaltigkeitsstrategien sollte jedes einzelne Mitglied der zukunftsfähigen Entwicklung nachkommen. (Hauff; Claus 2012: 56 f.)

Das Paradigma der Nachhaltigen Entwicklung fußt auf zwei Pfeilern: der Anerkennung dreidimensionaler Interdependenz der Sphären Ökonomie, Ökologie und Soziales und dem inter- und intragenerationellen Gerechtigkeitsgedanken. Eine explizite Definition Nachhaltiger Entwicklung wurde erstmals 1987 im Bericht der Brundtland-Kommission artikuliert:

„Sustainable development is development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs.“

(World Commission on Environment and Development 1987; Kursivsetzung d. Autors)

Auf diese Definition wird auch direkt in den Positionspapern der FLO Bezug genommen. (FLO 2010a) Einer Begründung des Wandels vom nicht-nachhaltigen zum nachhaltigen Paradigma der Entwicklung wurde primär in der Erkenntnis zuneigender Ressourcen des Planeten Ausdruck verliehen. Nach Indikatoren, wie dem Ökologischen Fußabdruck, konsumiert die Menschheit heutzutage knapp 30% mehr als die Kapazität der Erde regenerieren kann. (United Nations Department of Economic and Social Affairs 2010: 5) Der dringende Handlungsbedarf dieses Missverhältnis zu bekämpfen und in letzter Instanz zu egalisieren, führte (u.a. neben dem Scheitern bisheriger

¹⁷ Vgl. Grundsatz 8 der Deklaration: „To achieve sustainable development and a higher quality of life for all people, States should reduce and eliminate unsustainable patterns of production and consumption and promote appropriate demographic policies.“ (General Assembly of the United Nations 1992)

Entwicklungsmodelle und sich weiterhin verschärfender Armut¹⁸) zur Genese des Konzepts der Nachhaltigen Entwicklung – charakteristisch steht für diesen Prozess ein gewisses Abrücken vom Glauben an Entwicklung durch ökonomisches Wachstum, wenn auch dieses ein Teil der Strategie darstellt.¹⁹ Die drei Dimensionen der Nachhaltigkeit gliedern sich in ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit und sind untrennbar voneinander. Nachhaltige Entwicklung besteht *gleichzeitig* aus sozialer, ökonomischer und ökologischer Entwicklung.

2.6.1. Ökologische Konnotationen

Das Konsumverhalten und die Güterproduktion muss in diesem Kontext an die ökologischen Gegebenheiten angepasst werden, um dem intergenerationellen Anspruch gerecht zu werden. Ressourcenschonung, deren Substitution und Verringerung der Emissionen sind die Kernkriterien, die es zu erfüllen gilt. Nichtregenerierbare Ressourcen dürfen nur genutzt werden, wenn eine substituierende Quelle existiert. Diese muss regenerierbar sein, d.h. die Abbaurate ist geringer als die Regenerationsrate dieser Ressourcen. Die Schadstoffemissionen müssen dabei gleichzeitig die Verträglichkeitsschwelle der Natur unterschreiten. (Hauff; Claus 2012: 62 ff.; s. Abb. 7)

¹⁸ Weitere Ursachen sind darüber hinaus nach Hauff/Claus (2012): Klimawandel, wachsende Umweltbelastung und Wasserknappheit, regionale und globale Finanzkrisen seit den 1980er Jahren, steigende Verschuldung und Hungerkrisen. (Hauff; Claus 2012: 54; vgl. auch Fußnote 11) Damit zusammen hängen die wachsende Weltbevölkerung und dadurch stetig steigender Wasser-, Lebensmittel- und Energiebedarf.

¹⁹ Es sei darauf hingewiesen, dass die Entwicklung oder Wandlung eines Paradigmas innerhalb eines Diskurses nicht in Gänze so simplifizierbar ist. Vielmehr unterliegt solch ein Prozess vielschichtigen Interessenskonflikten und Machtkämpfen und zeichnet sich durch einen hohen Grad an Komplexität aus. So auch im Diskurs zur Nachhaltigkeit/Nachhaltigen Entwicklung. Nichtsdestotrotz kann hier diesem Prozess nicht ausreichend Rechnung getragen werden. Ein Strang der Diskursentwicklung ökonomischer Nachhaltigkeit findet sich zum Beispiel bei Steurer (2001): „Paradigmen der Nachhaltigkeit“; eine weitaus detailliertere Erörterung vollzieht Timpf (2006) in seiner Dissertation: „Das Dispositiv der Zukunftsfähigen Entwicklung“.

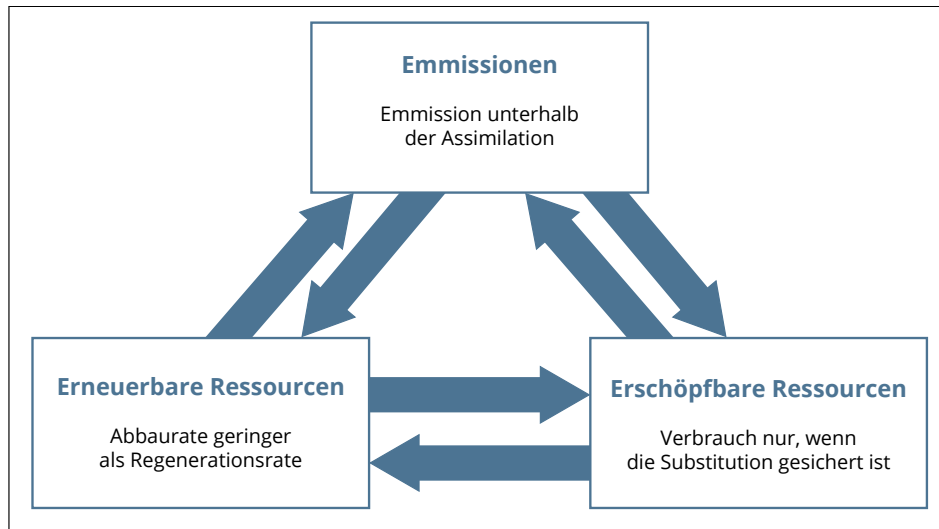


Abbildung 7: Handlungsregeln für eine Nachhaltige Entwicklung. Quelle: Hauff; Claus 2012, 63.

2.6.2. Ökonomische Konnotationen

2.6.2.1. Das Indikatorenproblem

Die Diskussion um die ökonomische Nachhaltigkeit bezieht sich vor allem um die Internalisierung der „Naturkosten“ und betrifft insofern auch die Indikatorlogik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Bei der Begriffsbestimmung und Definition von Nachhaltigkeit taucht das Problem der Messung dieser auf. Obwohl weitgehend anerkannt ist, dass das Bruttonationaleinkommen (BNE) (resp. BNE/Kopf) kein aussagekräftiges Aggregat zur Berechnung des Wohlstands einer Gesellschaft darstellt, dient jenes immer noch als primäre Grundlage zur Beschreibung des „Reichtums“ einer Volkswirtschaft oder einer Gesellschaft. (vgl. Stiglitz; Sen; Fitoussi 2009; United Nations Economic Commission for Europe 2009) Wachstumsstatistiken, Länderrankings und Kategorisierungen (arm, reich) von der Weltbank und nationalen Regierungen beziehen sich in ihren Analysen stets auf das BNE. (vgl. Weltbank 2013) Hierin sind jedoch die Kosten der Umwelt nicht miteinbezogen, sie werden nur als exogene Faktoren angesehen; Nachhaltigkeit findet keine Berücksichtigung.²⁰ (vgl. hierzu den Exkurs: Das Bruttonationaleinkommen in Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in diesem Abschnitt) Indizes wie der Human Development Index der UN oder der bereits erwähnte Ökologische Fußabdruck des Global Footprint Network versuchen weitaus mehr Indikatoren miteinzubeziehen um einer verbesserten Analyse hinsichtlich ökologischen sozialen Faktoren entgegen zu kommen. (vgl. auch Beyers u. a. 2010;

²⁰ Dies kann als weiteres Beispiel dafür gesehen werden, wie schwer sich Paradigmenwechsel vollziehen.

Stiglitz; Sen; Fitoussi 2009)

Zentraler Bestandteil in ökonomischer Nachhaltigkeit besteht in der Anerkennung, dass vor allem gleich verteilter Wohlstand, im Sinne einer gerechteren Einkommens- und Vermögensverteilung, die dem intragenerationellem Anspruch einer zukunftsfähigen Entwicklung gerecht wird. (Als Spiegel dessen wurde das Konzept des Inclusive-Growth/Pro-Poor-Growth²¹ von der Weltbank und dem UNDP entwickelt.) Gleichzeitig soll die Internalisierung von Naturkapital in wirtschaftlichen Analysen nicht außer Acht gelassen werden. Dabei besteht nach wie vor ein großes Fragezeichen am Ende der Betrachtung ob und wie, Nachhaltigkeit überhaupt gemessen werden soll. Zwar bestehen umfassende Analysen zu Indikatorensets, es ist hier jedoch noch zu keinen Vereinbarungen gekommen, welche dieser Indizes verwendet werden sollen, geschweige denn internationale Richtlinien. (vgl. ebd.)

²¹ Der Ansatz des Inclusive-Growth (IG) oder Pro-Poor-Growth ist auf den ersten Blick ein wirtschaftliches Konzept. Es besteht simpel ausgedrückt die Annahme, dass ökonomisches Wachstum zu höherem Wohlstand führt und infolge dessen Armut reduziert wird. Dies ist zunächst keine neue Annahme, der Unterschied zu den gängigen Wachstums-Wohlstandsmodellen begründet sich jedoch in der Betonung auf *gleichmäßig* verteiltem Wachstum. Demnach sei in Gesellschaften, die sich durch eine gleichmäßige Verteilung des Wohlstands auszeichnen, eine höhere Wahrscheinlichkeit gegeben, sich „zu entwickeln“. „Societies based on equality tend to perform better in development. For instance, countries with more equal income distribution are likely to achieve higher rates of poverty reduction than very unequal countries“ und weiter: “[Inclusive Growth] makes sure that everyone shares equitably the benefits of growth. [It] implies participation and benefit-sharing.” (International Policy Centre for Inclusive Growth 2010) Länder mit einem gerechteren, sprich gleichmäßiger verteiltem Einkommen pro Kopf, verfügen über eine höhere Rate der Armutsreduktion als Länder mit ungleicher verteiltem Einkommen. Strategien des Inclusive-Growth führten dazu, dass jeder gleichsam vom Nutzen der wirtschaftlichen Leistung profitiere. Dies sei allerdings nicht nur durch Wirtschaftspolitik zu erreichen, sondern bedingt auch sozialen und kulturellen Wandel, im Gegensatz zu neoklassischen Wirtschaftsmodellen. Sozialer und kultureller Wandel implizieren wiederum Selbstbeteiligung der Bevölkerung und entsprechende Policies in Ressorts außerhalb der Wirtschaftspolitik. Festzuhalten ist, dass in der praktischen Umsetzung des IG-Konzepts neben Reformen der Wirtschaftspolitik auch Reformen der Umwelt- und Sozialpolitik in all ihren Facetten stattfinden müssen. (vgl. ebd.)

Exkurs: Das Bruttonationaleinkommen in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR)

Komparative Analysen beziehen sich in der Ökonomie meist auf das Bruttoinlandsprodukt (BIP), respektive Bruttonationaleinkommen (BNE). Das Bruttoinlandsprodukt beinhaltet die gesamte Wirtschaftsleistung eines Landes innerhalb einer gewissen Periode (i.d.R. ein Jahr), d.h. alle Güter und Dienstleistungen, die innerhalb dieser Periode produziert wurden. Das Bruttoinlandsprodukt setzt sich nach den Normen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zusammen aus: Konsum (C), Investitionen (I), Öffentliche Ausgaben (oder auch: öffentlicher Konsum) (G) und den Netto-Exporten: Exporte (X) – Importe (Im).

Die Berechnung erfolgt in einer Addierung dieser Aggregate:

$$\text{BIP} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{X} - \text{Im}$$

Das BIP berücksichtigt dabei weder die Einkommen die im Inland erwirtschaftet, aber im Ausland ausgegeben werden, noch Einkommen, die im Ausland erwirtschaftet, aber im Inland ausgegeben werden. Dieser Umstand trifft zum Beispiel häufig auf Grenzpendler zu, die zwar im Inland leben, aber im Ausland arbeiten, beziehungsweise umgekehrt. Deshalb ist es seit 1990 Norm das sogenannte Bruttonationaleinkommen im Bezug auf die ökonomische Leistung eines Landes zu verwenden. Dieses errechnet sich wie folgt:

$$\text{BNE} = \text{BIP} + \text{Saldo der Primäreinkommen}$$

wobei: Saldo der Primäreinkommen = Primäreinkommen aus dem Ausland – Primäreinkommen an das Ausland.

Per definitionem ist der Miteinbezug von ökologischen Faktoren ausgeschlossen, Naturkapital findet keinerlei Berücksichtigung in der VGR im Kontext des BNE. Gleiches zählt für informelle Wirtschaftsleistungen, ehrenamtliche Tätigkeiten und Hausarbeit, welche ebenfalls nicht einbezogen werden.

(vgl. Mankiw; Taylor 2008: 562 ff.)

2.6.2.2. Starke, schwache und ausgewogene Nachhaltigkeit

Abgesehen von der Indikatorlogik ist die ökonomische Perspektive durch die Debatte um starke, schwache und ausgewogene Nachhaltigkeit geprägt. Schwache Nachhaltigkeit geht von einer Kapitalerhaltungsregel aus, bei der Naturkapital einfach durch anderes (anthropogenes) Sachkapital unbegrenzt ersetzt werden kann; dies schließe den Abbau nicht-regenerativer Ressourcen mit ein (= anthropozentrische Perspektive). Es steht nicht die Erhaltung der Natur im Zentrum, sondern die Sicherung des Gesamtwohlstandes (= konstantes Gesamtkapital, daher leitet sich der Begriff Kapitalerhaltungseggel ab). Zukünftigen Generationen wird ein Ersatz von nicht-regenerierbaren Ressourcen in Form artifizierter Substitute gewährleistet. Ausdruck dessen ist der technologische Fortschrittsglaube, also die Idee, dass Entwicklungen der Technik früher oder später zur Substitution von Naturgütern führen, wie es etwa bei Atomenergie der Fall sei. Entscheidend für die Bewertung einer nachhaltigen Entwicklung ist eine simple Kosten-Nutzen-Analyse: Übersteigen zum Beispiel die Kosten des Klimaschutzes den entstehenden Nutzen, so gilt der Klimaschutz als sinnlos da er schlicht nicht effizient sei. (vgl. Hauff; Claus 2012: 72 f.; Steurer 2001: 552) Inwiefern die ökologische Dimension davon beeinflusst wird und tatsächlich von Nachhaltigkeit gesprochen werden kann verbleibt durchaus fraglich.

Als Gegenpol steht diametral dazu die starke Nachhaltigkeit gegenüber. Anhänger dieser Position gehen von einem unvereinbaren Konflikt zwischen Wirtschaftswachstum und ökologischer Erhaltung aus. Das Naturkapital sei nicht durch Sachkapital substituierbar und betont die Dringlichkeit individueller und umweltpolitischer Maßnahmen zur Erhaltung der Biodiversität (= ökozentrische Perspektive). Starke Nachhaltigkeit zeichnet sich durch einen hohen intergenerationellen Anspruch und der Ablehnung des Kosten-Nutzen-Prinzips aus. (vgl. Hauff; Claus 2012: 73 ff.; Steurer 2001: 554 ff.)

Wie der Name suggeriert, stellt die ausgewogene Nachhaltigkeit eine Mischform aus diesen beiden Vorstellungen dar (= öko-anthropozentrische Perspektive). Kennzeichnend steht die Auffassung, dass nicht alle Arten von ökologischem Kapital die gleiche Substitutionsmöglichkeit aufweisen; es erfolgt eine Graduierung des Naturkapitals anhand von *critical assets*, also einer Bewertung des Naturkapitals nach Verfügbarkeit und Regenerierbarkeit. Kritisches Kapital muss dabei konstant gehalten werden. Für weniger kritische Ressourcen werden Mindestreserven gefordert; das Kosten-Nutzen-Kalkül muss um ökologische Komponenten erweitert werden. Insgesamt wird Wert gelegt auf ein verlangsamtes, umweltfreundliches Wachstum. (vgl. Hauff; Claus 2012: 78 f.; Steurer 2001: 556 ff.)

Auf die Beantwortung der Frage, welche Nachhaltigkeit nun die richtige sei, schlussfolgern Steurer (2001), sowie Timpf (2006), dass dies vom ideologischen Standpunkt abhinge und einer Glaubensfrage ähnlich komme. Welche Position eigenommen werde, hänge in letzter Instanz davon ab, ob ein eher pessimistisches oder optimistisches Weltbild verinnerlicht werde. Weder starke, noch schwache Nachhaltigkeit sind eindeutig theoretisch oder empirisch falsifizierbar und unterliegen demzufolge eher der eigenen normativen/subjektiven Grundhaltung. (vgl. ebd.: 559 f.; Timpf 2006: 123 ff.) Allein schon die Debatte um Begrifflichkeiten stark, schwach und ausgewogen, veranschaulicht die existente Komplikation, die mit dem Nachhaltigkeitsbegriff einhergeht.²² Hierbei stellt sich die Frage, ob solch eine graduelle Abstufung überhaupt mit dem Konzept Nachhaltigkeit Sinn ergibt, wenn es zu Resultaten führen kann, die zum Beispiel den Einsatz von Atomenergie gegenüber

²² Hauff/Claus (2012) versuchen eine Versöhnung der entgegengesetzten Positionen in Anlehnung an die Brundtland-Definition mit einem Zitat von Common und Stagl: „[...] sustainable development as a form of economic growth that would meet the needs and desires of the present without compromising the economy-environment system's capacity to meet them in the future [...]“. (Common; Stagl zit. nach Hauff; Claus 2012: 80)

alternativen Energiequellen favorisieren. Manche Autoren gehen von einer regelrechten Verstümmelung des Begriffs aus.²³

2.6.3. Soziale Konnotationen

Die soziale Dimension orientiert sich weitgehend an den Institutionen einer Gesellschaft. Es ist zwar auch hier problematisch eine operative Definition dieser einzelnen Dimension auszumachen, allerdings ist dieser Umstand der multidimensionalen Auslegung des Konzepts geschuldet und es soll erneut darauf hingewiesen werden, dass die Untrennbarkeit der einzelnen Dimensionen der Nachhaltigkeit eine unentbehrliche Bedingung für das Gesamtkonzept darstellen. Bei Ghosh (2008) finden sich im Bezug auf die soziale Dimension die allgemein gehaltenen Elemente „Empowerment“, „Inclusion/Consultation“ und „Governance“. (ebd.: 11)

Zusammen mit dem Inclusive-Growth-Konzept lassen sich auch die von der UN im Jahr 2000 formulierten Millennium Development Goals (MDGs) hier unter diesem Leitbild Nachhaltiger Entwicklung einordnen. In der Millenniums-Erklärung wurden als Kernwerte *Freiheit, Gleichheit, Solidarität, Toleranz, Respekt gegenüber der Natur und gemeinschaftliche Verantwortung* festgelegt. Eine Konkretisierung erfolgte in den acht ambitionierten Entwicklungszielen: Beseitigung von Armut und Hunger, Primärschulbildung für alle Kinder, Geschlechtergleichstellung und –selbstbestimmung, Senkung der Kindersterblichkeit, Verbesserung der Müttergesundheit, Kampf gegen HIV/Aids, Ökologische Nachhaltigkeit und globale Entwicklungspartnerschaft. (General Assembly of the United Nations 2000)

2.6.4. Fairtrade und Nachhaltige Entwicklung

Der Fairtrade-Ansatz zielt dabei auf die Verwirklichung nachhaltiger Produktion auf der einen und nachhaltigem Konsum auf der anderen Seite und umfasst alle drei Dimensionen. Es erfolgt eine starke Orientierung am Nachhaltigen Entwicklungsleitbild:

„Fairtrade brings a human face to global trade aiming to secure fairer terms of trade so that producers and workers in developing countries can invest in a better future for themselves and their communities. It is a holistic approach to sustainability with a focus on improving long-term economic, environmental, and social conditions.“ (FLO 2010a: 3)

²³ So zum Beispiel Bode: „Der Begriff [Nachhaltige Entwicklung] ist zur Worthülse verkommen. Wenn er erwähnt wird, denkt man, das ist etwas Gutes, und wenn man[_frau] näher hinsieht, dann realisiert man[_frau], daß eigentlich alles verbale Masturbation ist.“ (Bode, zit. nach: Timpf 2006: 110; Anm. d. Autors; vgl. allgemein Timpf 2006: 110 ff.)

In der Selbstpositionierung der WFTO werden die MDGs explizit aufgenommen: Es fallen hierunter insbesondere die Gleichstellung von Mann und Frau und weitere Nicht-Diskriminierungsgrundsätze, „[...] based on race, caste, national origin, religion, disability, gender, sexual orientation, union membership, political affiliation, HIV/Aids status or age.“ (World Fair Trade Organization 2009) Im Einzelnen lässt sich die Nachhaltigkeitsstrategie der FLO folgendermaßen aufschlüsseln:

Soziale Entwicklung	Ökonomische Entwicklung	Ökologische Entwicklung
Zahlung des Fairtrade Premiums zur Durchführung sozialer Projekte	Zahlung eines vereinbarten Mindestpreises zur Sicherung nachhaltiger Produktionskosten	minimaler Einsatz von Chemikalien
Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit		Bewahrung der Bodenfruchtbarkeit und der Wasserspeicher
Einhaltung der ILO-Konventionen	gleiche Aufteilung der Profite (bei Produzent_innen)	
<i>Kleinproduzent_innen:</i>	Vorfinanzierung zur Unterstützung des Markteinstiegs und Bereitstellung des Grundkapitals (falls notwendig)	Müllmanagement
Demokratische Organisationsstruktur: (Demokratische Entscheidungsfindung, Partizipationsrechte für alle Mitglieder, transparente Entscheidungen, Einhaltung der Nicht-Diskriminierungsgrundsätze)	Entwicklung langfristiger Handelsbeziehungen	kein Anbau genetisch veränderter Organismen (GVOs)
		soweit möglich: Förderung von biologischem Anbau/Produktion durch Zahlung eines höheren Mindestpreises bei Bio-Produkten
<i>Arbeiter_innen in Lohnverhältnissen:</i>		
Angebot von Fortbildungsmöglichkeiten		
(Neu-)Anstellungen erfolgen nach Anti-Diskriminierungsgrundsätzen		
Gewährleistung von Versammlungsfreiheit der Belegschaft und Mitbestimmung bei Kollektivverträgen		
Mitbestimmung der Verwendung des Premiumbetrags		

Tabelle 3: Nachhaltige Entwicklung und Fairtrade. Quelle: Eigene Darstellung. Datengrundlage: FLO 2011a.

Aus der wirtschaftlichen Sichtweise ließe sich im Kontext des Fairen Handels nach obiger Definition eine Orientierung an ausgewogener Nachhaltigkeit identifizieren. Fairer Handel setzt auf Entwicklung durch Wachstum und Handel im marktwirtschaftlichen System. Gleichzeitig wird Wert darauf gelegt, dass die Produkte mehr und mehr biologisch verträglichen Prinzipien folgen, die nicht-regenerierbare Ressourcen zu schonen suchen. Wenngleich keine explizierte Positionierung zur Einstellung hinsichtlich des Wachstums erfolgt, ist trotzdem evident, dass Fairtrade/

Fairer Handel nicht von einer Unvereinbarkeit zwischen Wachstum und Ökologie ausgehen. Vielmehr ist anzunehmen, dass verstärktes Wachstum (im Sinne eines erhöhten Umsatzes von Fairtrade-Produkten) eher der Interessensgrundlage der FLO entspricht, wobei die Wahrung oder der Schutz der Natur eine (wenn auch untergeordnete) Rolle spielen. Dies spiegeln einerseits die Kommerzialisierungstendenzen der Bewegung wider, andererseits auch die Tatsache, dass die Erzeugnisse nicht biologischen Anbau- und Produktionsmethoden unterliegen müssen.

Es lässt sich zwar sagen, dass Fairer Handel in seinen Prinzipien durch die dreidimensionale Ausrichtung nachhaltig aufgestellt ist. Ob seine Wirkung ebenfalls nachhaltig ist, unterliegt aber in gewisser Hinsicht, wie weiter oben erwähnt, einer ideologischen Debatte. Ähnliches gilt folglich für die Sinnhaftigkeit einer Klassifizierung nach ausgewogener Nachhaltigkeit. Diesem Umstand zufolge orientiert sich die Überprüfung nachhaltiger Kriterien der praktisch-analytischen Teil dieser Arbeit (Kapitel 6.) ausschließlich am ökologischen Komplex.

2.6.5. Kernarbeitsnormen der ILO

Wie schon erwähnt sind die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) sind einer der bedeutenden Pfeiler im Fairen Handel. Die ILO hat 1998 ihre vier Grundprinzipien formuliert, anhand welcher sich die Sozialstandards des Arbeitsrahmens definieren, denen insgesamt acht sogenannte Kernarbeitsnormen (Konventionen) zugeteilt sind. All diese werden im System des Fairen Handels (bzw. der FLO) forciert. Im Detail sind diese Grundprinzipien:

i. Vereinigungsfreiheit und Recht auf Kollektivverhandlungen

- Konvention 87 (von 1948) über Vereinigungsfreiheit und Schutz des Vereinigungsrechtes
- Konvention 98 (von 1949) über Anwendung der Grundsätze des Vereinigungsrechtes und des Rechtes zu Kollektivverhandlungen

ii. Beseitigung der Zwangsarbeit

- Konvention 29 (von 1930) über Zwangs- oder Pflichtarbeit
- Konvention 105 (von 1957) zur Abschaffung der Zwangsarbeit

iii. Abschaffung der Kinderarbeit

- Konvention 138 (von 1973) über das Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung
- Konvention 182 (von 1999) über das Verbot und unverzügliche Maßnahmen zur Beseitigung der schlimmsten Formen der Kinderarbeit

iv. Verbot der Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf

- Konvention 100 (von 1951) über die Gleichheit des Entgelts männlicher und weiblicher Arbeitskräfte für gleichwertige Arbeit
- Konvention 111 (von 1958) über Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf

(ILO 2012c; vgl. Schaber; van Dok 2008: 22)

Kurz angesprochen wurde bereits die Problematik der ILO-Konventionen und ihrer Rechtsgültigkeit. Die ILO gilt als Unterorganisation der Vereinten Nationen und zunächst ist eine ILO-Konvention kein rechtsverbindliches Übereinkommen. Zu diesem wird sie erst durch die Ratifizierung im Rahmen der nationalen gesetzgebenden Institutionen der Mitgliedsländer. Das bedeutet, erstens, dass eine Verabschiedung keinerlei rechtliche Konsequenzen impliziert, bis diese nicht ratifiziert wurde. Und somit, zweitens, dass erst nach Ratifizierung der Vereinbarung, auch die theoretische Möglichkeit besteht, eine Garantie oder bei etwaiger Missachtung, eine Sanktionsmaßnahme einzufordern. Da jedes Land allerdings ein unterschiedliches Rechtssystem aufweist und auch rechtsstaatliche Prinzipien nicht gleichermaßen überall vorherrschen, legitimiert der Faire Handel seine Forcierung auf die genannten Konventionen – quasi als doppelte Absicherung – und teilweise sogar darüber hinaus. (vgl. ebd.; World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 9)

2.6.6. Zertifizierungsnorm ISO 65

Tragendes Element dieser Arbeit bildet die Frage, inwiefern alternative Handelsorganisationen zur Transparenz stehen und diese gewährleisten. Es existieren bereits standardisierte Zertifizierungsnormen, welche eben diesen Komplex garantieren soll. Im Bereich des Fairen Handels ist dies der Standard 65 (EN 45011) der Industrial Organization for Standardization (ISO). Die FLO-Cert fungiert als Trägerin interner

Zertifizierungsmaßnahmen bei Fairtrade, während durch die Akkreditierung der ISO anhand eigener Kriterien eine dritte externe Überprüfung erfolgt.

Um ISO-65-Akkreditierung zu erlangen, müssen bei der entsprechenden Organisation folgende Merkmale realisiert sein:

- Existenz eines Qualitätsmanagementsystems
- Transparenz bei allen Betriebs- und Zertifizierungsabläufen
- Unabhängigkeit der Entscheidungen die während der Zertifizierung erfolgen
- Überprüfung dieser Kriterien durch eine dritte Partei

(vgl. FLO 2012b; FLO-Cert 2011)

Ein auszeichnender Faktor bezüglich der Unabhängigkeit ist allein schon durch die Drittüberprüfung gegeben. Die FLO-Cert ist zu 100 Prozent Tochter der übergeordneten FLO; die ISO hingegen ist eine unabhängige Körperschaft, die nicht auf die Finanzierung der FLO angewiesen ist. Dabei spielt insbesondere auch das Ansehen der ISO eine große Rolle. Dieses verhilft der FLO indirekt durch ihre internationale Akzeptanz bezüglich Normierungsprozesse selbst zu Akzeptanz und soll den Endverbraucher_innen gleichzeitig das Gebot der Transparenz gewähren. Für den (selbstproklamierten) Unabhängigkeitsanspruch steht maßgeblich die Trennung der zwei unterschiedlichen Organe für Standardsetzung und Zertifizierung. (vgl. Harant 2009: 39 f.)

Alle Entscheidungen und Prozesse sind zumindest *per definitionem* transparent einsehbar. Inwiefern dies nun tatsächlich im realen Geschäftsprozess der Fall ist, bildet schließlich eine der Grundfragen dieser Arbeit (s. Kapitel 6.).

2.7. Zusammenfassung

Das System und die Funktionsweise des Fairen Handels orientieren sich stark am Leitbild der Nachhaltigen Entwicklung, wobei eine starke Betonung auf dem Aspekt der Transparenz erfolgt. Dies verdeutlicht das Bestreben nach Akzeptanz bei den Konsument_innen durch den Bezug zu externen Organisationen mit der Forcierung der ILO-Kernkonventionen und der ISO-Akkreditierung. Das konventionelle Handelssystem wird nicht nur als unzulänglich bezeichnet, sondern als versagendes Institut, das Armut und Hunger produziert. Um Kleinproduzent_innen in den Fokusländern eine Alternative zu gewähren wird danach gestrebt die Produktionsbeziehungen gerechter zu gestalten. Handel bleibt dennoch das zentrale Instrument der FLO-Strategie. Die ökonomischen Zusammenhänge, also die Herleitung des Prozesses wie Handel zu

Entwicklung führt und wie sich dazu der Faire Handel einordnen lässt, sollen nun im nächsten Kapitel in ihrer Theorie genauer bestimmt werden.

3. Handelstheorie

Fairer Handel kritisiert das bestehende Handelssystem und positioniert sich als Alternative dazu. Die Prinzipien des Handelssystems sind nicht von heute auf morgen entstanden, sondern bauen auf einer langjährigen Denkschule auf, die dem ökonomischen Handelsdiskurs entspringt. Weitgehend hat sich heute das Paradigma des Freihandels durchgesetzt – die institutionelle Federführung in der Förderung des Freihandels übernimmt seit 1994 die WTO: *„Its main function is to ensure that trade flows as smoothly, predictably and freely as possible.“* (WTO 2009: 1) Angesichts noch immer herrschender Missstände existieren auch im Handelsdiskurs sowohl Kritiker_innen als auch Befürworter_innen der Idee des Freihandels. Handel ist dabei mehr als nur der Gütertausch zwischen zwei Akteur_innen, und so wird argumentiert: Handel sei Triebfeder für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung eines Landes. Eben dieser Mechanismus liegt auch dem Fairen Handel zugrunde. Um die Zusammenhänge der Kritik des Fairen Handels am bestehenden System zu erläutern, beschäftigt sich dieses Kapitel mit der ökonomischen Perspektive der Handelstheorien sowie einer problemzentrierten Diskussion dieser Ansichten. Die Betrachtung erfolgt hauptsächlich aus der Makroperspektive. Geklärt werden soll die Frage was den Handelsbegriff und (Frei-)Handelstheorie charakterisiert, und darüber hinaus die Frage, welche Implikationen für die Wohlfahrtsförderung bestehen. Abschließend wird versucht, einen Zusammenhang zum Fairen Handel herzustellen.

3.1. Handel – Eine Win-win-Situation?

Bei der Betrachtung des Handels, lässt sich zunächst eine betriebs- und eine volkswirtschaftliche Ebene unterscheiden, die sich allerdings nur auf die Perspektive bzw. die räumliche Erfassung des Phänomens bezieht. Generell kann so von Handel zwischen zwei oder mehr Akteur_innen auf der lokalen, regionalen, nationalen und der bi- oder multilateralen Ebene differenziert werden. Von einer Makroperspektive aus betrachtet, wird dann in letzterem Fall oft von Handel zwischen zwei Ländern/Nationalstaaten gesprochen, was allerdings irreführend wirken mag, da es nicht die Regierungen der einzelnen Länder sind, die als Akteur_innen auftreten, sondern die Gesamtheit der wirtschaftenden Akteur_innen innerhalb eines Landes.

In der Theorie besteht die primäre Funktion des Handels im Ausgleich von Produktion und Konsum: „Handel übernimmt die Aufgabe, räumliche, zeitliche, qualitative und

quantitative Spannungen zwischen der Produktion und der Konsumtion auszugleichen. [...] [J]eder Austausch von Gütern- und Dienstleistungen [ist] Handel bzw. Distribution, unabhängig davon, welche Betriebe ihn durchführen.“ (Henning; Schneider 2012)

Die ökonomische Theorie geht dabei davon aus, dass Handel jedenfalls zu einem Gewinn oder Vorteil aller Teilnehmer_innen führt. Grundlage dieser Annahme ist, dass eine Tauschinteraktion stets auf Freiwilligkeit beruht. Wäre dies nicht der Fall, käme es zu keinem Tausch. Allerdings kann dabei das Problem der subjektiv wahrgenommenen Übervorteilung entstehen: Selbst wenn ein Tausch zustande kommt, kann er von beiden Akteur_innen als nachteilig empfunden werden, wenn bei keiner der beiden Personen die Erwartungen an den maximalen bzw. minimalen Preis erfüllt wurden (z.B. bei der Verhandlung über einen Gebrauchtgegenstandes). (vgl. Stiglitz 1999: 61 f.)

„Die Freiwilligkeit eines Handels bedeutet jedoch nicht, daß jeder mit dem Ergebnis glücklich sein muss. Es bedeutet einfach nur, daß die Beteiligten dieses Geschäft lieber wollen als gar kein Geschäft. Und wenn sie es vorziehen, dieses Geschäft abzuschließen, dann sind sie zum Zeitpunkt der Transaktion per definitionem *subjektiv* besser gestellt als vorher.“ (ebd.: 62)

Handel stellt demzufolge eine Win-win-Situation für alle Beteiligten dar. Trotz der Erkenntnis, dass auch die Informationslage, Schätzrisiken und Zukunftserwartungen bei einer Transaktion eine entscheidende Rolle spielen, wird davon ausgegangen, dass alle vom Handel profitieren. Für die Theorie zählen nicht die Präferenzen der Tauschenden eine Rolle, sondern die „freiwillig“ zustande gekommene Transaktion selbst. (vgl. ebd.; Mankiw; Taylor 2008: 65) Ob dieser Sachverhalt der Win-win-Situation tatsächlich so haltbar ist, soll vertiefend anhand der Makroperspektive aufgezeigt werden. Wahrscheinlicher scheint jedoch, dass es sowohl Gewinner_innen als auch Verlierer_innen im Handel gibt. Schließlich hätte das Fair-Trade-Konzept keinerlei Legitimationsbasis, wenn dem nicht so wäre.

3.2. Klassische Handelstheorie: Das Theorem der komparativen Kostenvorteile

Die Vorstellung, warum auch der internationale Handel nur Gewinner_innen hervorbringe, geht im ökonomischen Diskurs auf das Theorem der komparativen Kostenvorteile von David Ricardo zurück. Ricardos Werk baut hierbei auf zwei Prämissen auf, welche auf Adam Smith zurückgehen: arbeitsteilige Spezialisierung und die Konzentration der Güterproduktion, bei denen absolute Kostenvorteile gegenüber anderen Gütern und Ländern existieren.

3.2.1. Prämissen: Spezialisierung, Arbeitsteilung und absolute Kostenvorteile

In dem erstmals 1776 erschienen Band „An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations“ erläutert Smith das berühmte Beispiel der Stecknadelproduktion in einer Manufaktur: Durch die Aufspaltung des Produktionsprozesses in mehrere Einzelschritte kann die Produktivität (als Output pro Arbeiter_in) massiv gesteigert werden, da von allen Beteiligten in solch einer Organisationsform jeder Einzelschritt durch Wiederholung und Übung schneller und effizienter durchgeführt wird. Darüber hinaus dient die Spezialisierung als Triebfeder für Innovation: Ein oft durchgeführter Arbeitsschritt fördert die Entwicklung von Werkzeug oder einer Maschine zur Optimierung (im Hinblick auf die maximale Produktionsmenge) des Schrittes. (vgl. Stiglitz 1999: 71 f.; Smith 1990: 9 f.)

Analog zur Manufaktur verhält es sich auf Makroebene: Auf der Grundlage eines arbeitsteilig und marktwirtschaftlich organisierten Systems erhöht sich die Produktivität und somit der Wohlstand einer gesamten Volkswirtschaft.²⁴ Allerdings nur in einer offenen Volkswirtschaft: die beschränkende Komponente der Produktion identifiziert Smith in der Größe des Absatzmarktes. (vgl. ebd.: 19; Stiglitz 1999: 71) Nach einer Erläuterung der Nachteile des Merkantilismus für Wohlbildungs²⁵, plädiert Smith für einen liberalisierten Handel. (vgl. Smith 1990: 349 ff.) Grundlage für diese Herleitung bildet seine Theorie der absoluten Kostenvorteile. Dieser zufolge sollte sich ein Land auf die Produktion derjenigen Güter spezialisieren, bei denen absolute Vorteile in der Herstellung bestehen, um sie gegen andere Güter zu tauschen, bei denen Nachteile (gegenüber anderen Ländern) in Kostenfaktoren existieren. Somit profitierten beide Tauschpartner_innen. Das bedeutet zum Beispiel, wenn in einem Land die klimatischen Bedingungen für den Ackerbau besonders gut sind, es allerdings an Rohstoffen fehlt oder der industrielle Sektor nicht weit ausgebaut ist, dann sollte dieses Land Weizen (oder ein anderes vergleichbares Agrargut) produzieren und am Weltmarkt gegen Industriegüter eintauschen. Dieses Land verfüge dann über absolute Vorteile in der Weizenproduktion. Jedes Land profitiere demnach durch den Außenhandel und die Spezialisierung auf das Gut, bei dem absolute Vorteile bestehen.

²⁴ Wohlfahrtssteigerung wird hier verstanden als Anstieg der gesamt produzierten Gütermenge (vgl. Raffer 2010: 110; sowie folgende Fußnote).

²⁵ Diese vor allem sind Ein- und Ausfuhrbeschränkungen von Handelsgütern und die quantitative Anhäufung von Gold und Silber als Wohlstandsindikator und Staatsziel.

(vgl. ebd.: 362 f.) Dass Außenhandel und Spezialisierung auch dann prosperitätsfördernd wirken können, wenn ein Land über keine absoluten Vorteile verfügt, versuchte David Ricardo aufzuzeigen.

3.2.2. Komparative Kostenvorteile

Im Fortschritt des Industrialisierungsprozesses tritt Ricardo knapp 40 Jahre nach Smith mit seinem Werk „On the Principles of Political Economy and Taxation“ (1817) auf den Plan. Maßgeblich sind die Ausführungen des Bankiers zum internationalen Handel im Theorem der komparativen Kosten. Aufbauend auf der Außenhandelstheorie Smiths, können diesem zufolge Handelspartner_innen auch dann vom Außenhandel profitieren, wenn sie nicht über absolute Vorteile in der Produktion eines Gutes verfügen. Selbst wenn ein Land in der Herstellung eines Gutes in der Produktivität einem anderen Land unterlegen ist, ergibt es trotzdem Sinn, die Produktion auf ein Gut zu spezialisieren und Handel zu betreiben. Aufgrund relativer Vorteile in der Produktivität kann durch Außenhandel trotz absoluter Nachteile ein wohlfahrtsfördernder Effekt erzielt werden. (vgl. Hauff; Claus 2012: 146; Jäger; Springler 2012: 335; Mankiw; Taylor 2008: 63 f.; Stiglitz 1999: 68 f.) Im Detail folgt weiter unten die Herleitung dieser Behauptung anhand eines Beispiels. Das Modell geht zunächst von einer Zwei-Länder-Welt aus, in der es vorab gewisse Annahmen zu treffen gilt:

- i. Arbeit als einziger Produktionsfaktor und Vollbeschäftigung: Die Produktion der Güter unterscheidet sich in den beiden Ländern lediglich in der Produktivität, respektive der Effizienz. Darüber hinaus muss davon ausgegangen werden, dass beide Länder über die gleiche Menge an vorhandener Arbeit verfügen. (vgl. Hauff; Claus 2012: 144; Shaikh 2007: 52)
- ii. Homogenität der Güter: Ist ein Gut durch ein anderes austauschbar, so spricht man von Homogenität. Bei diesen Gütern macht es für Konsumenten_innen keinen Unterschied, wo sie es kaufen, das Produkt ist (theoretisch) in der Qualität gleich. Für die Anwendung der Theorie bedeutet das: ein Tuch ist immer ein Tuch, ein Computer ist immer ein Computer, etc. (vgl. Mankiw; Taylor 2008: 74)
- iii. Konstante Skalenerträge: Sind Skalenerträge konstant, dann bleiben die Stückkosten (d.h. die Kosten pro hergestellter Einheit) gleich, ungeachtet ihrer Produktionsmenge. Dahinter steht die Theorie steigender Skalenerträge (auch: Skaleneffekte; engl.: economies of scale): Diese ergeben sich aus der Ausweitung der Produktion eines Gutes

bei gleichbleibender Größe eines Betriebs. Wird die Produktion immer weiter vergrößert, sinken die Kosten in der Herstellung. Oder anders ausgedrückt: Je mehr von einem Gut hergestellt wird, desto günstiger wird es in der Produktion. Für Unternehmen ergibt sich dieser Effekt auch im Bereich der Beschaffung und der Distribution. Analog verhalten sich Skaleneffekte in der Anwendung auf Länder. Ferner lassen sich interne und externe Skaleneffekte differenzieren: Interne Effekte ergeben sich innerhalb eines Unternehmens (wie oben beschrieben). Externe Effekte betreffen ganze Branchen oder Sektoren: Durch die Agglomeration mehrerer Betriebe in einer Region entstehen so Vorteile durch Erfahrung, Qualifikation der Arbeitskraft und Technologietransfer innerhalb der Branche. (vgl. Hauff; Claus 2012: 156 f.; Mankiw; Taylor 2008: 313 f.; Raffer 2010: 110)

iv. Es herrscht vollständige Konkurrenz. Diese Annahme bezieht sich hier auf das orthodoxe Dogma des *vollkommenen Marktes*, welcher durch das Vorhandensein von vollständiger Konkurrenz (engl.: perfect competition) definiert wird: Auf dem Markt agiert eine Vielzahl an Anbietenden und Nachfragenden. Diese haben einen so geringen Einfluss auf die Preisbildung, dass sie auch als strategieunfähige Preisnehmer_innen bezeichnet werden. (Mankiw; Taylor 2008: 75) Klassischerweise wird ein solcher Markt als Polypol definiert (im Unterschied zu Monopolen und Oligopolen ²⁶). (vgl. Hauff; Claus 2012: 155; Mankiw; Taylor 2008: 74 f.)

v. Das Menschenbild des *homo oeconomicus* und *rational choice*. Auch wenn dieses Bild nicht immer explizit angeführt wird, so steht es der klassischen Wirtschaftstheorie stets voran. Der Mensch ist demnach charakterisiert durch ein rationales Kosten-Nutzen-Kalkül: Er denkt rational und Entscheidungen werden in Abwägung aller vorhandenen Informationen getroffen, wobei die Maximierung des eigenen Nutzens als oberstes Leitprinzip gilt. (vgl. ebd.: 6 f., 551)

3.2.3. Beispiel komparativer Vorteile

Die komparative Vorteilstheorie lässt sich mit einem fiktiven Rechenbeispiel vorführen: Ein Arbeiter in China kann im Monat 80 Computer und 40 T-Shirts herstellen. In den

²⁶ Die Lehrbuchklassifikation unvollkommener Märkte wird differenziert nach: i. monopolistischer Markt: Ein einziger Anbieter bestimmt das Angebot und die Preise, es herrscht daher kein Wettbewerb; ii. oligopolistischer Markt: Einige wenige Anbieter dominieren das Angebot, es existieren viele Nachfrager; Preisstrategie charakterisiert sich meist durch kurzweilige Preiskämpfe der Anbieter untereinander (z.B. Fluglinien oder Autoindustrie). (vgl. Mankiw; Taylor 2008: 75)

USA kann ein Arbeiter 40 Computer und 40 T-Shirts produzieren. Beide Länder verfügen über die gleiche Menge an vorhandener Arbeit.

	Computer	T-Shirts
China	80	40
USA	40	40
Produktion gesamt, ohne Handel	120	80

Tabelle 4: Computer- und T-Shirtproduktion USA und China ohne Handel, fiktive Werte.

In diesem Fall haben die USA mit einer Produktionsmenge von 40 Computern im Monat den absoluten Nachteil in der Herstellung, denn China ist mit 80 Computern pro Monat doppelt so effizient. Mit einer T-Shirtmenge von 40 Stück verfügen die USA bei keinem der beiden Güter über einen Vorteil und stehen einer Spezialisierung indifferent gegenüber. Es wäre egal, ob sie T-Shirts oder Computer herstellen. Durch die Anwendung des Prinzips der Opportunitätskosten ergibt es für die USA dennoch Sinn, sich auf die Herstellung eines Produkts zu konzentrieren. Die Opportunitätskosten eines Gutes entsprechen dem Verlust, der entsteht, wenn man sich für die Produktion eines anderen Gutes entscheidet. (vgl. ebd.: 6; 60 f.) In Anwendung auf das Beispiel bedeutet dies:

Produziert China ein T-Shirt, dann muss es auf zwei Computer verzichten. Bei den USA macht die Herstellung von einem T-Shirt den Verlust von einem Computer aus. Die USA haben hier einen geringeren relativen Nachteil, d.h. sie verfügen über einen komparativen Kostenvorteil bei der Herstellung von T-Shirts. Die Herstellung von einem Computer hingegen, kostet China 0,5 T-Shirts, in den USA ist es ein T-Shirt. Somit haben die Chinesen einen komparativen Vorteil in der Produktion von Computern.

	Computer	T-Shirts
China (Prod.menge)	80	40
Opportunitätskosten	1 Computer = 0,5 T-Shirts	1 T-Shirt = 2 Computer
USA (Prod.menge)	40	40
Opportunitätskosten	1 Computer = 1 T-Shirt	1 T-Shirt = 1 Computer

Tabelle 5: Vergleich der Opportunitätskosten Chinas und der USA.

Ricardos Theorie zufolge sollte sich ein Land nun auf das Gut spezialisieren, bei dem die niedrigeren Opportunitätskosten vorliegen, d.h. bei dem ein komparativer Vorteil besteht. Durch Handel miteinander profitieren dann beide Länder. Im Falle des Beispiels

lässt sich so sagen, dass sich China auf die Herstellung von Computern konzentrieren sollte und die USA auf T-Shirts. Insgesamt steigt so die Produktionsmenge, Spezialisierung und Handel wirken sich dann für beide Ökonomien wohlfahrtsfördernd aus:

	Computer	T-Shirts
China	160	-
USA	-	80
Produktion gesamt, mit Handel	160	80

Tabelle 6: Computer- und T-Shirtproduktion USA und China mit Handel, fiktive Werte.

Wie aus Tabelle 6 ersichtlich wird, bleibt die Produktionsmenge der T-Shirts mit 80 Stück zwar gleich, der Wert an Computern steigt jedoch auf insgesamt 160 Stück an. Anders ausgedrückt: Durch die Verlagerung der Computerproduktion nach China und die T-Shirtproduktion in die USA hat die Weltcomputerproduktion um 80 Stück zugenommen.

Der Kosten- und Handelsvorteil lässt sich auch aus den Preisen ablesen, die sich von den Opportunitätskosten in Tabelle 5 ableiten. Der Weltmarktpreis für ein T-Shirt liegt dabei zwischen einem und zwei Computern ($1 \text{ Computer} < P_{\text{T-Shirt}} < 2 \text{ Computer}$), wenn der Handel lohnenswert sein soll: solange der Preis für ein T-Shirt unter 2 Computern liegt, lohnt es sich für China im Ausland produzieren zu lassen, für die USA bedeutet jedes T-Shirt über dem Preis von 1 Computer einen Profit. Analog verhält sich die Preisfindung bei Computern: Der Weltmarktpreis für Computer beträgt im Beispiel $0,5 \text{ T-Shirt} < P_{\text{Computer}} < 1 \text{ T-Shirt}$. Die Relation von Import- und Exportpreis entspricht also dem internationalen Realpreis und wird im Handelsdiskurs bezeichnet als Austauschverhältnisse (engl.: *terms of trade*). (vgl. ebd.: 62; Raffer 2010: 115; Sauernheimer 1980: 569)

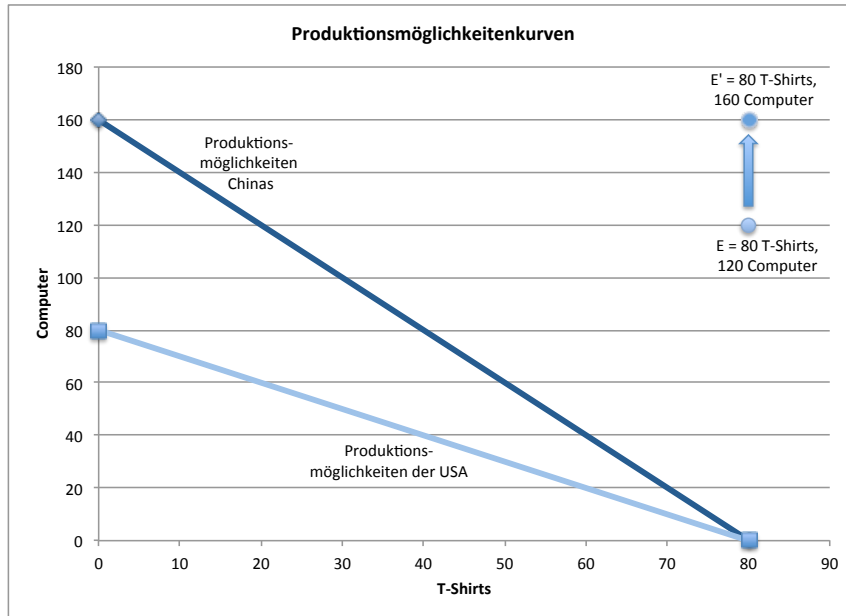


Abbildung 8: Produktionsmöglichkeitenkurven der USA und Chinas. Eigene Darstellung, fiktive Werte.

Abbildung 8 zeigt die visuelle Darstellung der Produktionsmöglichkeitenkurven Chinas und der USA mit den Werten aus dem dargestellten Beispiel. Anhand einer Produktionsmöglichkeitenkurve lassen sich die Opportunitätskosten beider Länder sehr gut veranschaulichen. Die Gerade des jeweiligen Landes stellt dabei alle möglichen Kombinationen der Produktionsmengen von Computern und T-Shirts dar. So lässt sich grafisch zeigen, wie viele Computer für die Produktion von n-T-Shirts aufgegeben werden müssen und umgekehrt. Der Punkt E markiert die Weltproduktion ohne Handelszustand; bei Punkt E' wird deutlich erkennbar, wie die Weltproduktion bei Computern ansteigt, wenn beide Länder sich gemäß ihren relativen Vorteilen auf ein Gut spezialisieren und Handel betreiben.

3.2.4. Entstehung komparativer Vorteile

Der Zusammenhang, wie die komparativen Kosten scheinbar wohlfahrtsfördernd wirken, bietet noch keine Erklärungsgrundlage, warum komparative Vorteile überhaupt entstehen. Gängige Argumente dafür lassen sich in den Lehrbüchern der Ökonomie finden. Als Ursachen komparativer Vorteile führt Stiglitz (1999) an: i. Natürliche Ausstattung eines Landes (Klima und Ressourcen); ii. Erworbene Ausstattung (Bildung und Ersparnisse); iii. Technologischer Vorsprung durch Wissen um Effizienz (historische Zufälle, aber auch gezielte Investitionen); iv. Spezialisierung (durch komparative Vorteile entstehe zwar Spezialisierung, aber auch durch Spezialisierung selbst erst können komparative Vorteile entstehen). (vgl. Stiglitz 1999: 71 ff.)

„Mithilfe des Prinzips des komparativen Vorteils lässt sich [also] zeigen, dass Spezialisierung und Handel zu Vorteilen aller Beteiligten führen.“ (Mankiw; Taylor 2008: 62) Die Tragweite dieser Feststellung ist hierbei nicht zu unterschätzen. Gerade das Ricardo-Modell dient bis heute sowohl in der Praxis (in der Handelspolitik), als auch in der Theorie meist nicht nur als Argument für Spezialisierung und internationale Arbeitsteilung, sondern vor allem als Argument für die Liberalisierung des Handels, d.h. für den Abbau tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse. Die im Modell selbst manifestierte Kernkritik äußert sich dahingehend gegen Handelsbarrieren jeglicher Art, die ergo als Hindernisse für die Wohlfahrt einer Volkswirtschaft fungierten. (vgl. ebd.: 65 f.; Raffer 2010: 105 ff.; Shaikh 2007: 51 f.) Daran anknüpfend wurde das Heckscher-Ohlin-Theorem entworfen, welches als Weiterentwicklung des Ricardo-Modells angesehen werden kann.

3.3. Das Heckscher-Ohlin-Modell

Basisbezug jeglicher (Frei-)Handelsdebatte ist neben dem Ricardo-Modell das Faktorproportionenmodell von Eli Heckscher und Bertil Ohlin, beide schwedische Wirtschaftswissenschaftler des 20. Jahrhunderts. Grundlegend baut es auf der komparativen Vorteilstheorie auf, erweitert dieses jedoch um die Faktoren Kapital und Boden (bei Ricardo galt Arbeit als einziger Produktionsfaktor, Kapital und Boden werden als ein Faktor zusammengezählt), daher wird von einem „zwei Länder/zwei Güter/zwei Produktionsfaktoren-Modell“ (Raffer 2010: 109) gesprochen. Für die Validität des Modells müssen ricardo-ähnliche Vorannahmen getroffen werden:

- i. 2 Länder-2 Güter-2 Faktoren Modell,
- ii. vollständige Konkurrenz,
- iii. homogene Güter,
- iv. identische Produktionsfunktionen in beiden Ländern; gleiche Substitutionselastizitäten²⁷,
- v. Vollbeschäftigung,
- vi. keine Transportkosten,
- vii. keine Handelshindernisse,
- viii. Immobilität der Produktionsfaktoren.

(Hauff; Claus 2012: 147; vgl. auch Jones 1956: 1; Shaikh 2007: 53)

²⁷ Generell ließe sich der Punkt in nicht-wirtschaftlicher Sprache ausdrücken als „gleiche Produktionsbedingungen, die Faktoren Arbeit und Kapital sind gleichermaßen austauschbar“

Das Modell besagt, dass bei Zutreffen all dieser Vorannahmen, sich ein Land auf die Herstellung desjenigen Gutes spezialisieren soll, bei dem die nationale Faktorausstattung (bezüglich Arbeit, Kapital und Boden) aufgrund reichlichen Vorkommens relative Vorteile erbringt. Der Unterschied zu Ricardo ist der Einbezug eines weiteren Produktionsfaktors, nämlich dem der Kapitalausstattung.

In Konsequenz bedeute dies im Kontext der Entwicklung eine Spezialisierung auf arbeitsintensive Branchen in Ländern mit einer geringen Kapitalausstattung und einem großen Reservoir an unqualifizierten Arbeitskräften. Länder mit hohem Industrialisierungsgrad sollten sich demnach weiter auf kapitalintensive Produktionszweige spezialisieren. (vgl. Jones 1956: 1; Shaikh 2007: 52) Während es bei der Anwendung des Modells von Ricardo indifferent ist, im Bezug auf den Faktor Arbeit, auf welches Gut sich ein Land spezialisiert, besteht die Essenz der Wohlfahrtsförderung bei Heckscher-Ohlin in der Relation von Arbeit und Kapital. Es ist daher nicht gleichgültig, für welche Güterproduktion die Arbeit eingesetzt wird, da die Effizienz durch den Faktor Kapital beeinflusst wird. Arbeit ist somit nicht gleich Arbeit.

Langfristig gesehen gleichen sich die Faktorpreise durch restriktionsfreien Handel infolge gegenseitig an²⁸ und wirken sich auf die Löhne in den beiden Ländern aus. Nach einer gewissen Zeitperiode hat sich das Entwicklungsniveau (definiert in Preisen und Löhnen) in beiden Ländern angeglichen – dieser Punkt ist gegeben sobald das Handelsvolumen voll ausgelastet ist und die Spezialisierung abgeschlossen ist. (vgl. Borchert 2001: 75; Sauernheimer 1980: 578) Diese Feststellung ist essentiell auf der theoretischen Ebene, da sie den direkten Zusammenhang von Handel und Entwicklung herstellt (auch wenn realökonomische Beobachtungen ein anderes Ergebnis zeigen; vgl. Abschnitt 3.5.2.)²⁹. Handel wirkt in diesem Sinne entwicklungsfördernd, da ein Anstieg der Löhne im „Entwicklungsland“ zu erwarten sei.

Explizit besteht auch hier die Forderung nach einem Abbau von Handelshemmnissen, also die Forderung nach Freihandel (vgl. oben genannte Annahme „keine Handelshemmnisse“). Zu dieser Schlussforderung sei jedoch Vorsicht geboten. Wie in Abschnitt 3.5.3. erläutert wird, haben Ohlin und Heckscher selbst die Gültigkeit ihrer

²⁸ Diesen Zusammenhang beschreibt das sogenannte Faktorpreisausgleichstheorem, eine direkte Ableitung aus dem Faktorproportionentheorem.

²⁹ Hier scheiden sich die Geister von Heckscher und Ohlin. Heckscher beschrieb den o.g. Zusammenhang des Preisausgleichs als notwendige Folge. Ohlin zweifelte jedoch an dieser Aussage in der Überzeugung, dass Zölle und Transportkosten einen Ausgleich der Faktorpreise stets verhindern würden. Samuelson hingegen konnte tatsächlich einen Ausgleich der Faktorpreise aufzeigen, allerdings nur bei Vernachlässigung der Handelshemmnisse. (vgl. Sauernheimer 1980: 578)

eigenen Theorie eingegrenzt. Dennoch wird genau dieser Zusammenhang des wohlfahrtsfördernden Effekts als Basis zur umfassenden Liberalisierung des internationalen Handels herangezogen.

3.4. Fairer Handel im Kontext des Heckscher-Ohlin-Theorems

Der Faire Handel bezieht sich in seinem Fokus fast ausschließlich auf die Produktion arbeitsintensiver Güter und ist der Inbegriff internationaler Arbeitsteilung und Spezialisierung. Aus rein ökonomischer Perspektive wirkt Fair Trade durch die Einflussnahme in der Preisgestaltung marktverzerrend. Hierzu soll folgender Fall betrachtet werden: Südland spezialisiert sich auf ein arbeitsintensives Gut wie Baumwolle, bei dem im Vergleich zu Nordland komparative Vorteile (Klima, viele Arbeitskräfte) bestehen. Nordland importiert Baumwolle. Durch die Einführung des Fairen Handels erhöht sich der Preis von Baumwolle am Weltmarkt (der aus diesen beiden Ländern besteht). Nordland muss nun einen höheren Preis zahlen, die Nachfrage nach Baumwolle verringert sich durch diesen höheren Preis. Somit ergeben sich zwei Wirkungen: Marktverzerrung (Erhöhung des Weltmarktpreises) und Verringerung der Weltmarktproduktion, durch den Nachfragerückgang in Nordland erfolgt ein Rückgang der Exporte Südlands bzw. ein Rückgang der Importe Nordlands. Der Mechanismus des Fairen Handels ist in diesem Fall gleichzusetzen mit dem eines Zolls (Zölle sind artifizielle Einflussnahmen auf die Preisgestaltung). Dies ist eine sehr häufig am Modell Fair Trade geäußerte Kritik. Mehrere wichtige Faktoren werden allerdings bei dieser Kritik ausgelassen:

Der Anteil fair gehandelter Güter beträgt nicht einmal ein Prozent des gesamten Handelsvolumens weltweit und eine Einflussnahme auf Weltmarktpreise scheint daher unwahrscheinlich bzw. fällt äußerst gering aus. Außerdem steigt die Qualität der Lebensbedingungen in Südland – im Heckscher-Ohlin-Theorem findet dieses Kriterium keine Berücksichtigung. Ferner, und dieser Umstand zählt insbesondere für Lebensmittel, gilt für Produkte aus fairen Bedingungen eine geringe Preiselastizität – das bedeutet, dass die Nachfrage nach diesen auch nur unwesentlich schwankt, wenn sich die Preise dafür erhöhen. Dabei macht dieser Anteil an fair gehandelter Ware knapp 60 Prozent aus. (vgl. Hauff; Claus 2012: 165 ff.)

3.5. Zwischenkritik: Ricardo und Heckscher-Ohlin

Bei genauerer Betrachtung sowohl des Theorems von Ricardo als auch des Modells von Heckscher und Ohlin, treten zunächst theoretische Widersprüchlichkeiten auf, die von Frank D. Graham (und in weiterer Veranschaulichung durch Jacob Viner) beschrieben wurden. Neben den theoretisch inhärenten Widersprüchen, lassen auch empirische Überprüfungen Raum für Zweifel an der Gültigkeit. Diese Zweifel führen schließlich zur Diskussion der Modellprämissen. Die dabei (u.a. vom Fairen Handel) geäußerte Kritik, resultiert schließlich in der Hervorhebung alternativer Betrachtungsweisen des Zusammenhangs Handel und Wohlfahrtsförderung.

3.5.1. Theorie-inhärente Kritik: Graham-Paradoxon

Der Ökonom Frank D. Graham ist auf ein Paradoxon gestoßen, welches Jacob Viner Anlass zu didaktischen Aufbereitung gab: In einem fiktiven Beispiel (ähnlich zu obigem) analysierte Viner zwei Länder (Land A und Land B) und die Produktion von zwei Gütern, Uhren und Weizen. In der Herstellung von Uhren tritt dabei durch extensive industrielle Produktion ein steigender Skaleneffekt ein, die Uhren werden durch die Ausweitung der Produktion in der Herstellung günstiger; oder anders ausgedrückt steigert sich die Produktivität. Bei der Herstellung von Weizen hingegen lässt sich eine Senkung der Produktivität feststellen, weil durch industrielle Techniken in der Landwirtschaft ein steigender oder gleichbleibender Ertrag mit höheren Kosten verbunden ist. Einerseits sinkt die Bodenqualität und es muss viel Kapital für Dünger ausgegeben werden, andererseits ist der Schädlingsbefall mit hohem Pestizideinsatz und somit noch mehr Kosten verbunden, etc. Land A spezialisiert sich hierbei aufgrund seiner relativen Kostenvorteile auf die Herstellung von Uhren, Land B auf Weizen. Nun tritt bei Land B aufgrund der sinkenden Produktivität der Effekt sinkender Skalenerträge ein, die Austauschverhältnisse verschlechtern sich für Land B, während sie sich für Land A verbessern. Dies resultiert in einem Kreislauf, der in einer sinkenden Weltproduktion kulminiert, und zwar bei der Produktionsmenge sowohl von Weizen als auch von Uhren. Der Grund liegt darin, dass Land B im Vergleich zu Land A weiterhin komparative Vorteile in der Weizenproduktion hat, selbst bei sinkender Produktivität – Land B wird in beiden Sektoren unproduktiver. (vgl. Raffer 2010: 110 ff.) Nach mikroökonomischen Standpunkten der Skaleneffekte zeigte Viner, dass Spezialisierung bereits bei Veränderung einer einzigen Annahme (hier: die der konstanten Skalenerträge) zu einer

negativen Veränderung des Weltprodukts führt. Die Kritik lässt sich noch weiter fortführen:

3.5.2. Empirische Kritik: Leontief-Paradoxon

In einer empirischen Untersuchung des Heckscher-Ohlin-Theorems, entdeckte der Wirtschaftswissenschaftler Wassily Leontief ein nach ihm benanntes Paradoxon. (vgl. Leontief 1953) Leontief untersuchte in einer breit angelegten Input-Output-Analyse die Wirtschaft der USA. Er versuchte zunächst eine Aufschlüsselung von 192 Güterkategorien nach Arbeitsintensität und Kapitalintensität zu erstellen, als nächstes wurde dann anhand dieser Faktorintensitätsklassifikation die Menge der Exporte und Importe miteinander verglichen. (vgl. ebd.: 334 ff.) Leontief stellte dabei fest, dass die Vereinigten Staaten entgegen ihrer kapitalreichen Ausstattung, arbeitsintensive Güter exportierten und kapitalintensive Güter importierten, obwohl importierte Güter aus dem Ausland ca. ein Drittel mehr Kapital benötigten als im Inland der USA. Ein klarer Widerspruch gegenüber Faktorproportionentheorem. Ähnliche Ergebnisse brachte auch eine spätere Untersuchung unter Einbezug weiterer Länder (publiziert im Jahr 1956); sowohl die Ergebnisse der Bundesrepublik Deutschlands als auch Japans widersprachen dabei den Interpretationen, die das Heckscher-Ohlin-Modell erwarten ließen. Shaikh merkt zusätzlich an, dass Handelsstrukturprognosen nach Heckscher/Ohlin in 50 Prozent der Fälle einer realen Grundlage entbehren und somit falsch liegen. (vgl. Borchert 2001: 87 ff.; Shaikh 2007: 54)

3.5.3. Realitätsferne Prämissen

In Hinsicht auf die empirische Überprüfung durch Leontief und dessen Ergebnisse empfiehlt sich eine realitätsbezogene Diskussion, in der die Vorannahmen des Vorteils- und Faktorthorems noch einmal detaillierter betrachtet werden sollten, um weiterer Kritik den angemessenen Rahmen zu ermöglichen. Teilweise überschneiden sich dabei die folgenden Punkte in ihrem Inhalt oder bedingen sich gegenseitig:

i. Vollbeschäftigung

Eine Voraussetzung im Modell ist Vollbeschäftigung. Kaum ein Land dieser Erde kann diese Bedingung erfüllen. Aktuell sind knapp 200 Millionen Menschen weltweit

arbeitslos. Fügt man die Zahl der weltweit Unterbeschäftigten hinzu, so kommt man auf einen weitaus höheren Wert. (ILO 2012b: 93; Shaikh 2007: 53 f.)

ii. Identische Produktionsbedingungen

Sowohl in der Theorie als auch in der empirischen Überprüfung werden in der Handelsbeobachtung identische Produktionsfunktionen vorausgesetzt. Das bedeutet, dass die Produktion eines Gutes in beiden Ländern die gleiche Faktorintensität aufweist, also den gleichen Aufwand an Kapital und Arbeit benötigt. Angesichts einer „heterogenen Welt der Wirtschaft“ (Borchert 2001: 89), wäre es angebracht international unterschiedliche Funktionen zu verwenden. (vgl. ebd.: 89 ff.)

iii. Konstante Skalenerträge

Wie Graham bereits zeigte, ist diese Annahme relativ realitätsfern. Skalenerträge ergeben sich nicht nur wie in Abschnitt. 3.2.2. (Komparative Kostenvorteile) beschrieben (interne und externe Skaleneffekte), sondern erzeugen auch im Handel marktgrößenbedingt eine weitere paradoxe Situation: Einerseits werden Skalenerträge als konstant angenommen, andererseits ergeben sich auch durch Aufnahme des Handels selbst steigende Skaleneffekte. Der Markt und somit auch Absatzmöglichkeiten vergrößern sich durch die Öffnung einer Volkswirtschaft. (vgl. Hauff; Claus 2012: 156 ff.)

iv. Homogenität

Unterliegen die Güter und die Arbeit überdies dem Homogenitätsvorbehalt, so ist schwer anzunehmen, dass dieser haltbar ist. Vor allem bei Produkten im Textilbereich variiert die Qualität weltweit signifikant, aber auch bei Elektronik und etlichen anderen Gütern ist das der Fall. Fraglich ist bereits, ob sich das Konzept der Homogenität allgemein (also nicht nur bei wirtschaftlichen Gütern und Arbeit) als geeigneter Rahmen für die Analyse realer Phänomene erweisen kann. Ohnehin gilt das Homogenitätskonzept der Güter trotzdem als sehr weitverbreitete Annahme nicht nur der Handels-, aber auch anderer Wirtschaftstheorien.³⁰

³⁰ Die Diskussion um das Leontief Paradoxon hat allmählich auch zu Überlegungen geführt, dass Arbeit unterschiedlicher Qualität entsprechen kann. Nicht in jedem Land entspricht dabei das Niveau der Qualifikation und der Bildung der Arbeitskräfte dem gleichen Stand. Im Neo-Faktorproportionentheorem und der Neuen Wachstumstheorie wurde versucht dieser Schlussfolgerung durch die Inklusion von Humankapital und Technologie als einzelne Faktoren Rechnung zu tragen. (vgl. Borchert 2001: 131 ff.; Sauernheimer 1980: 575)

v. Neigungen und Präferenzen

Auch wenn eine realitätsbezogene Kritik in den Lehrbüchern oft fehlt, weisen selbst Mankiw und Taylor in ihrem Werk auf einen weiteren bedeutenden Faktor hin: Nicht zur Geltung kommen in der Vorteilstheorie unterschiedliche Neigungen und Präferenzen der Bevölkerungen in unterschiedlichen Ländern. Bei der Betrachtung des weltweiten Konsumverhaltens lassen sich allerdings schnell unterschiedliche Muster feststellen. Sowohl innerhalb eines Landes als auch über seine Grenzen hinaus existieren unterschiedliche Interessen. (vgl. Borchert 2001: 90; Mankiw; Taylor 2008: 64)

vi. Vollkommene Konkurrenz

Auf dem vollkommenen Markt sind alle Teilnehmenden mehr oder weniger gleich, im Sinne der Marktmacht. Es gibt so viele Anbietende und Nachfragende, dass diese den Marktpreis als Einzelakteur_innen nicht beeinflussen können (s. Definition des Polypols in Abschnit 3.2.2.). Es hat sich allerdings gezeigt, dass die reale Handelsstruktur dieser Definition eben nicht entspricht und die globale Handelsökonomie durch Oligopole geprägt ist. (Hauff; Claus 2012: 155) Eine hohe Verdichtung der Marktmacht einzelner Unternehmen führt zur Kontrolle der Preise, durch Senkung der Preise können Unternehmen demnach ihren eigenen Absatz erhöhen. Der Wettbewerb unter wenigen Anbieter_innen ist in dieser Situation *per definitionem* unvollständig, weil nicht polypolistisch.

vii. Zwei Länder-Zwei Güter-Zwei Faktoren Welt

David Ricardos Welt ist eine stark simplifizierte Welt. Zunächst einmal ist festzuhalten, dass der einzig variable Produktionsfaktor des Ricardo-Modells die Arbeit ist. Kapitalausstattung spielt zwar eine Rolle, gilt aber gleich den Ressourcen als natürliche Ausstattung und ist als gegeben anzunehmen. Einzig die Tatsache wie ein Land seine Arbeitskraft einsetzt (im Beispiel entweder auf die Erzeugung von Computern oder die Erzeugung von T-Shirts) ist von Bedeutung, daher wurde von Heckscher und Ohlin schließlich versucht die Faktorinsuffizienz auszuhebeln. Doch bereits bei einer Ausweitung auch des Heckscher-Ohlin-Theorems auf eine mehr-Güter, mehr-Faktoren Welt (einer der Realität näher kommende Annahme), ergibt sich eine solche Komplexität, die mathematisch nur noch äußerst abstrakt darstellbar ist.

Wenig oder gar nicht zur Beachtung kommen die (in der Wirtschaft als Externalitäten

bezeichneten) Faktoren: Klima und Umwelt. Skaleneffekte werden zwar von der Umwelt beeinflusst (wie in Grahams Paradoxon), dennoch kommt dem Klima oder der Umwelt kein proprietärer, limitierender Faktor zugute.

Schon allein die Darstellung einer Zwei-Länder-zwei-Güter-Welt an sich, die rein durch bilateralen Handel gekennzeichnet ist, eröffnet Zweifel an der Transferabilität der Theorie auf die reale Ökonomie. Die internationale Handelsstruktur zeichnet sich durch eine weitaus höhere Komplexität aus. Ein Zusammenhang besteht dabei auch mit dem folgenden Punkt: Es lässt sich keine Aussage darüber machen wie die Gewinne aus dem Handel verteilt werden. Die Betonung aller Handelstheorien liegt auf dem wohlfahrtsfördernden Vorteil durch die Eröffnung des Außenhandels für alle Beteiligten. Bereits zur Einleitung dieses Kapitels wurde ein Aspekt kurz angesprochen: Es sind nicht die Länder oder Nationen, die miteinander Handel betreiben, sondern komplexe Netzwerke von Einzelhändler_innen, Großhändler_innen, Konzernen und Produktionsnetzwerken die als Akteur_innen im internationalen Handelsgeflecht auftreten. Der so bezeichnete wohlfahrtsfördernde Effekt konzentriert sich mehr auf die Profiterlöse dieser Einzelakteur_innen, als auf die Gesamtbevölkerung eines Nationalstaats. Zwar findet die Bevölkerung bei genannten Betrieben Beschäftigung, die somit für Einkommen sorgt und darüber hinaus dem Staat durch indirekte Steuern Einnahmen bescheren, so verbleibt der Großteil der Profite trotzdem hauptsächlich bei den Unternehmen. (vgl. Mankiw; Taylor 2008: 64; Shaikh 2007: 52)

viii. Langfristige Wirtschaftsentwicklung

Nicht unterschätzt werden sollte die von Schwank so bezeichnete „statische Natur der Theorie“ (Schwank 2007: 94). Diese ist zwar nicht Prämisse, aber dennoch Konsequenz der Theorie Ricardos. Durch die Konzentration auf ein Gut verwehrt sich ein Land einer dynamischen, diversifizierten Wirtschaftsentwicklung. Es liegt jedoch nahe, dass eine Diversifizierung auf lange Sicht eine entscheidende Rolle spielt. Zwar wird in einigen wenigen Fällen diese spezielle Form der Produktionskonzentration und Außenhandel wohlfahrtsfördernd wirken, auf lange Frist wäre ein Land jedoch besser beraten seine Wirtschaft zu diversifizieren. (vgl. ebd.) Dies kritisierte Friedrich List bereits im Jahr 1841. Seiner Argumentation zufolge sind es nicht die produzierten Tauschwerte einer Ökonomie, die prosperitätsfördernd wirken, sondern die Produktivkraft. „Daher ist es nicht gleichgültig, in welchem Zweig der Produktion sich ein Land spezialisiert – List hält

eine möglich breite Diversifizierung für optimal.“ (ebd.: 95) Diese Diversifizierung könne nur durch temporäre Schutzzölle erreicht werden (so genannter List'scher Erziehungszoll), welche im Widerspruch zur Annahme der Handelshemmnisse stehen.

Bertil Ohlin grenzte die Aussagekraft sowohl der Ricardo- als auch seiner eigenen Theorie übrigens selbst ein. Das Faktorproportionentheorem sei ihm zufolge nur auf sehr wenige Einzelfälle anwendbar, und biete lediglich ein Analysewerkzeug zur Verdeutlichung einiger weniger Faktoren des internationalen Handels. Für „Entwicklungsländer“ träfen die meisten Prämissen nicht zu und daher sei das Modell auch nicht geeignet und zu realitätsfern um in einer Analyse dieser Länder zur Anwendung, geschweige denn als Grundlage handelspolitischer Entscheidungen zum Tragen zu kommen. (vgl. Raffer 2010: 108) Um die Ansicht Heckschers steht es dabei ähnlich: „Eli Heckscher [...] stellte ausdrücklich fest, dass seine Theorie, voll mit der Sichtweise Lists übereinstimmt, da sich seine Kritik der ‚Schule‘ nur gegen die dynamischen Faktoren richtete‘ [...]“ (ebd.) Trotzdem erfolgt eine Übernahme seiner Theorie in die Handelspolitik. Einmal mehr scheint sich hier der Zusammenhang des Macht/Wissen-Nexus in der diskursiven Praxis zu zeigen.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Theorie von Ricardo und ihre Weiterentwicklung im Faktorproportionentheorem durchaus Mängel im Bezug auf ihre praktische Validität aufweisen. Sie wirken stark simplifiziert und kommen den in der Realität komplexen Handels- und Produktionssystemen nicht nach. Die idealtypisch gezeichneten Vorbedingungen, sind so nicht haltbar oder zumindest fraglich – dies gestehen sich Heckscher und Ohlin selbst ein. Insofern sollten Empfehlungen, die sich aus diesem Theoriegebäude ableiten, kritisch überprüft werden.

Insgesamt lässt sich auch mit dem Modell von Heckscher und Ohlin sehr wenig über die Strukturen aussagen, die das internationale Handelssystem charakterisieren, bzw. dieses bedingen. Diese Folgerung gab im ökonomischen Diskurs in Konsequenz Anlass zur Kritik, welche im Folgenden dargestellt wird. Für die vorliegende Argumentation bleibt weiterhin die Frage interessant, welcher Zusammenhang zwischen Handel und Entwicklung besteht. Vor allem im Hinblick auf die Forderung nach Freihandel - wirkt dieser entwicklungsfördernd oder -hindernd?

3.6. Die Prebisch-Singer These

In weiterer Annäherung an die ökonomische Begründung des Fairen Handels sind insbesondere die Ansätze der Prebisch-Singer-These sowie des Ungleichen Tauschs von Bedeutung. Hans Singer und Raúl Prebisch prägten den wirtschaftlichen Diskurs in der Feststellung, dass sich die *terms of trade*³¹ für Länder mit Spezialisierung auf Primärprodukte entgegen der vorherrschenden Annahmen nicht verbessern, sondern verschlechtern. Zunächst muss bei den analysierten Produkten unterschieden werden zwischen Industrie- und Primärgütern. Bis ca. 1950 galt dabei die Annahme, dass sich die Austauschverhältnisse der Primärprodukte auf lange Frist verbessern würden. Dieser Annahme steht dabei die Kostenentwicklung in der Produktion von Primärprodukten gegenüber, denn bei Konzentration auf diese und die Ausweitung deren Produktion, muss in der Praxis mehr investiert werden: Im Bergbau zum Beispiel muss tiefer gegraben werden, in der Landwirtschaft steigt der Einsatz von Pestiziden und Düngemittel um sinkender Bodenqualität und Schädlingsbefall insbesondere in der Monokultur entgegenzuwirken. Der bestehende technologische Vorsprung der Nordländer müsste daher durch zumindest konstante oder bestenfalls steigende Austauschverhältnisse in den Südländern kompensiert werden, damit diese ihre wirtschaftliche Situation verbessern können. Anders ausgedrückt müssten die Südländer mehr exportieren oder höhere Preise verlangen. Dass dies eben nicht der Fall war, zeigten Singer und Prebisch anhand einer empirischen Analyse, in welcher sie den so genannten säkularen Verfall der Austauschverhältnisse aufzeigten. Raffer (2010) verwendet zur Veranschaulichung das Konzept der Doppelt Faktoriellen Austauschverhältnisse:

$$\text{Doppelt Faktorielle Austauschverhältnisse} = \frac{P_x F_x}{P_m F_m}$$

Die Abkürzungen x und m bezeichnen hier Export und Import; F beschreibt einen Produktivitätsindex. Diese Gleichung veranschaulicht auf einfache Art und Weise die Relation der Austauschverhältnisse von Importen und Exporten, unter Einbezug des technologischen Einflusses oder Fortschritts in der Produktion (im Produktivitätsindex F). (vgl. ebd.: 117)

³¹ Austauschverhältnisse von Exporten und Importen; s. auch Abschnitt 3.2.3.

Exkurs: Das Konzept der Elastizität und der Substitution in der Ökonomie

Die Ökonomie greift in der Analyse von Gütern und Märkten auf das Konzept der Elastizität zurück. Generell lassen sich damit die Auswirkungen von relativen Änderungen eines Faktors auf einen anderen Faktor ausdrücken. So zum Beispiel in der Relation von Nachfrage und Preis eines Gutes. Diese Relation wird bezeichnet als Nachfrageelastizität oder Preiselastizität der Nachfrage.

„Die Preiselastizität der Nachfrage misst, wie die Nachfrage auf eine Preisänderung reagiert. Man[Frau] bezeichnet die Nachfrage als elastisch, wenn die Preisänderungen relativ große Mengenänderungen bewirken. Reagiert die Nachfragemenge kaum merklich auf Preisänderungen, so gilt die Nachfrage als unelastisch.“ (Mankiw; Taylor 2008: 104, Anm. d. Autors)

Die Elastizität wird nominell ausgedrückt und berechnet sich als prozentuale Mengenänderung dividiert durch die prozentuale Preisänderung eines Gutes:

$$\text{Preiselastizität} = \frac{\text{Prozentuale Änderung der Nachfragemenge}}{\text{Prozentuale Preisänderung}}$$

Insbesondere bei Primärprodukten wie Rohstoffen und Lebensmittel wird eine geringe Elastizität beobachtet. Faktoren, die die Nachfragelastizität beeinflussen sind die Verfügbarkeit von substitutiven Gütern, die Abgrenzung des Marktes und der betrachtete Zeitrahmen.

Ein Gut, das leicht durch ein anderes ersetzt werden kann, weist in der Regel eine hohe Preiselastizität auf. Steigt zum Beispiel der Preis von Butter, ist ein relativ hoher Nachfragerückgang zu erwarten, da die Konsument_innen (theoretisch) wahrscheinlich auf Margarine umsteigen, wenn der Preis von Margarine konstant bleibt. Diesen beiden Gütern wird eine „enge substitutive Beziehung“ (ebd.) zugeschrieben. Unterschieden wird bei der Elastizität auch bezüglich des Notwendigkeitsgrades eines Gutes. Luxusgüter weisen demnach eine höhere Nachfrageelastizität auf, als Güter zur Befriedigung von Grundbedürfnissen.

Darüber hinaus gilt: Je enger ein Gut und sein Markt definiert wird, desto leichter findet sich ein Substitut und desto höher fällt die Elastizität aus. Bei Betrachtung der Nahrungsmittelastizität fällt der Wert geringer aus als bei Brot, da es viele verschiedene Brotsorten gibt (Roggenbrot, Sonnenblumenbrot, etc.). Steigt der Preis einer Sorte, dann kann sehr leicht auf eine andere Brotsorte umgestiegen werden.

Auch unter Einbezug des Zeithorizonts verändert sich die Elastizität der Nachfrage. Auf lange Sicht weisen fast alle Güter eine höhere Preiselastizität auf als in kurzen Betrachtungsperioden. Verändert sich der Preis eines Gutes, dann sinkt die Nachfrage meist in direkter Reaktion langsamer als über einen längeren Zeitraum hinweg. Steigt heute der Benzinpreis, fahren deswegen morgen unwesentlich weniger Autos. Steigt der Benzinpreis hingegen stark an, und wird in zehn Jahren noch einmal die Nachfrage mit der heutigen gemessen und verglichen, so wird vermutlich ein starker Rückgang des privaten Autoverkehrs bemerkbar sein.

(vgl. ebd.: 104 f.)

Singer und Prebisch stellten nun fest, dass trotz wachsenden Bruttonationaleinkommens, die Nachfrage nach Rohstoffexporten nicht ansteigt und nur zu einer weiteren Verschlechterung der *terms of trade* für den Süden führe. Wie Raffer (2010) es anders formuliert: Der Rohstoffverbrauch steigt langfristig langsamer als das Volkseinkommen. (vgl. Raffer 2010: 116) Nach anfänglicher Zurückweisung, wird dieses Phänomen nach Raffer (2010) heute unter dem Begriff „Entkoppelung“ (ebd.) im Diskurs allgemein akzeptiert.

Als weitere Gründe für eine anhaltende Verschlechterung der *terms of trade* für Länder des Südens befinden Prebisch und Singer niedrigere Nachfrageelastizitäten bei Primärprodukten; den Umstand, dass Südländer Kapitalgüter importieren müssen;

Länder mit aufrechten Handelsbeziehungen seien charakterisiert durch kulturelle Abhängigkeiten, welche zum Import von Luxusgütern führen; geringe Marktmacht im Süden und hoher Grad an gewerkschaftlicher und unternehmerischer Organisation im Norden; Überangebot von Arbeitskräften in Südländern; allgemeiner Protektionismus der Länder des Nordens gegen Exporte aus dem Süden. (vgl. Kolland 2010: 92 ff.; Nohlen 1999; Raffer 2010: 116 f.)

In Summe vollzieht sich ein Realeinkommenstransfer vom Süden in den Norden auf Basis einer monopolen Marktstellung für Industrieprodukte und technologischem Vorsprung in den Zentren – und dieses strukturelle Verhältnis bedinge die Unterentwicklung. Als handels- bzw. entwicklungspolitische Konsequenz empfahl Raúl Prebisch den lateinamerikanischen Ländern die Implementierung einer importsubstituierenden Industrialisierung (ISI) – vergleichbar mit dem List'schen Erziehungszoll. Im Zentrum steht dabei der Staat: Dieser solle auf Basis eines strategischen Protektionismus die heimische Industrie fördern und entwickeln. (vgl. Nohlen 1999)

Hinsichtlich der (strukturellen) Rahmenbedingungen werden im Unterschied zur klassischen Argumentation nun erstmals externe Determinanten angeführt, welche das Spiel im Handel beeinflussen und zur „Entwicklung der Unterentwicklung“ geführt haben.

3.7. Ungleichher Tausch

Einer ähnlichen Argumentation wie der Prebisch-Singer-These folgt das Konzept des Ungleichher Tausches. Dabei bedienen sich Vertreter_innen dieses Konzepts unter anderem der Weltsystemtheorie Wallersteins, insbesondere der Zentrums-Peripherie-Analogie. So wird argumentiert, dass der im Norden akkumulierte Wohlstand auf dem Werttransfer von den Peripherien (d.h. globaler Süden) in die Zentren (d.h. globaler Norden) basiert.

Zur Definition des ungleichen Tausches kann, wie in der Prebisch-Singer-These, das Prinzip der Doppelt Faktoriellen Austauschverhältnisse angewendet werden. Beträgt dieses Verhältnis in der nominellen Berechnung ungleich eins, dann wird dies als ungleicher Tausch definiert. Zugleich entfällt eine Gütertrennung von Industrie- und Primärprodukten. Entweder wird bei Zutreffen eines ungleichen Austauschverhältnisses mehr importiert als exportiert oder vice versa – ohne entsprechende Kompensation. So

erklären sich Unterschiede des Lohnniveaus in Industrieländern und „Entwicklungsländern“ für die gleichen Tätigkeiten. (vgl. Raffer 2010: 117 f.) „Anschaulicher kann dies an einem Arbeiter illustriert werden, der in Afrika Kaffeesäcke an Bord trägt und real wesentlich weniger verdient als der Arbeiter, der dieselben Säcke in Europa wieder entlädt, oder an einer Hemdnäherin in Asien, die bei gleicher Leistung nur einen Bruchteil des Lohnes ihrer europäischen Kollegin erhält.“ (ebd.)

Ungleicher Tausch trifft vor allem bei Rohstoffen und Industrieprodukten zu, die einen hohen Grad der Substituierbarkeit aufweisen. Beeinflusst werden Preiserhöhungen durch verschiedene Substitutionsmöglichkeiten: Erhöhen sich die Preise, wird auf ein anderes Produkt oder Land umgestiegen oder auf gehortete Lagerbestände zurückgegriffen; es wird so hoch subventioniert, dass Inlandsproduktion die Notwendigkeit von Importen egalisiert; technologische Fortschritte ermöglichen außerdem Rohstoffgewinnung in bisher nicht verfügbare Gebiete. (ebd.: 119)

Diese Logik der Substitution lässt sich dahingehend auch umdrehen, als dass ein selektiver Protektionismus positive Effekte für die Wirtschaftsentwicklung eines Landes ergeben kann. Allerdings ist nicht davon auszugehen, dass generalisierte Lösungen oder Blaupausen einer Entwicklungsstrategie auf Basis eines (allumfassenden) Protektionismus stets zur erhofften Wohlfahrtsförderung führen können. Daher empfiehlt sich eine individuell angepasste Analyse und Strategie für jeden einzelnen Fall. (vgl. ebd.: 120 ff.) Die Implikation der dependenztheoretischen Kritik lag für marxistisch orientierte Vertreter_innen in einer strikten Ablehnung importsubstituierter Industrialisierung (ISI). Durch die Zuschreibung einer strukturellen Abhängigkeit des Südens vom Norden sei „selbstinduzierte[s] Wachstum“ (Kolland 2010: 95) durch Importsubstitution schwer bis unmöglich. Marxistisch orientierte Vertreter_innen nennen dieses Phänomen als Überausbeutung beim Namen:

„[Der Dependenztheoretiker] Marini sieht die Ursache für diese Überausbeutung als Folge des ‚ungleichen Tausches‘ (Emmanuel 1972). Ungleicher Tausch meint, dass die Profitrate in den Peripherien fällt und in den Zentren steigt, weil letztere Wert in die Zentren transferieren. Emmanuel nennt hier vor allem den Export billiger Nahrungsmittel in die Zentren, die zu einer Reduktion der Arbeitskosten und damit zu einem Anstieg der Profitrate geführt haben. Der Werttransfer fand über den ungleichen Tausch von Nahrungsmitteln gegen Kapital- und Konsumgüter statt. Überausbeutung ist eine Möglichkeit dem Fall der Profitrate entgegenzutreten.“ (ebd.: 97)

Das Zentrum-Peripherie-Modell, eigentlich eine historische Analyse des Kapitalismus, eignet sich dabei bis heute für die Untersuchung von Handelsbeziehungen. Der Werttransfer geschieht dabei in mehreren Stufen auf Basis „struktureller Abhängigkeit“

und „struktureller Heterogenität““. (Komlosy 2010: 68) Der Süden liefert in dieser Interpretation Rohstoffe, (Intermediär-)Produkte und Arbeitskraft an den Norden, die drei Werttransfers durchlaufen. Zunächst existieren dabei auch innerhalb der Peripherien selbst Zentrum-Peripherie-Abhängigkeiten und zwar durch den ersten Werttransfer vom Hinterland der Peripherien hin zu deren Wachstumsinseln. Ein zweiter Werttransfer findet in nächster Instanz von Süd nach Nord statt, der dem des ungleichen Tausches entspricht. Gemeint ist hiermit die Produktion von Gütern im Süden und der Konsum der gleichen im Norden. So profitieren die Zentren von den für sie günstigen Preis- und Lohnbedingungen in den Peripherien. Dabei spielt auch der informelle Arbeitssektor eine Rolle, der bisher unbeachtet blieb: In einer letzten Stufe vollzieht sich schließlich der dritte Werttransfer von den informellen in die formellen Sektoren. (vgl. ebd.: 69 f.; s. Abbildung 9)

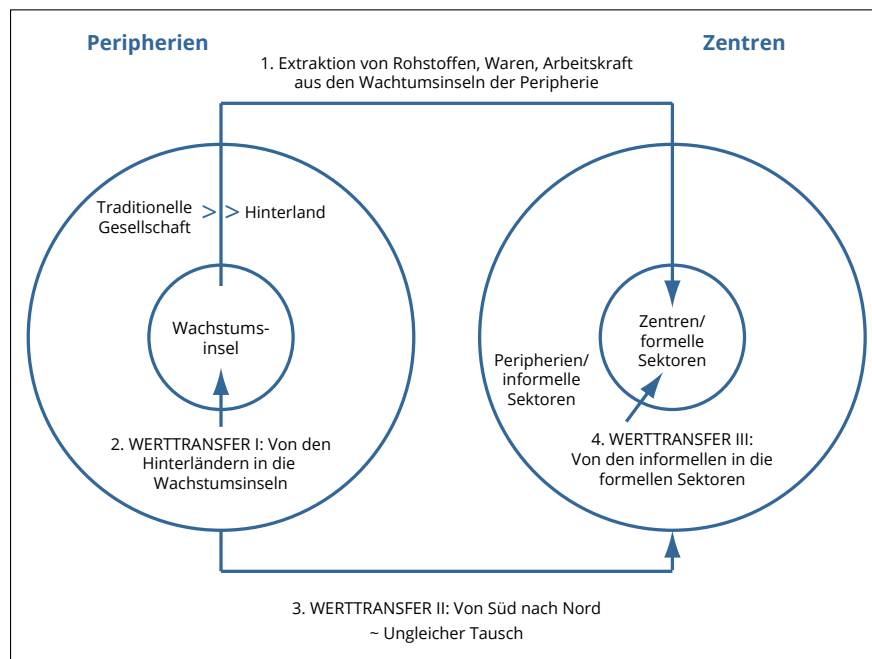


Abbildung 9: Werttransfer im Zentrum-Peripherie-Modell. Quelle: Veränderte Darstellung nach Komlosy 2010, 69.

3.8. Kritik an Prebisch-Singer-These und dem Konzept des Ungleichen Tausches

Die Stärke der Prebisch-Singer-These und des Konzepts des Ungleichen Tausches liegt definitiv in der Betrachtung struktureller Handelsbedingungen, welche nicht ausschließlich lokal und national beeinflussbar sind. So eröffnet sich ein Bild, das von

(neo-)klassischer Theorie außer Acht gelassen wird – Dependenztheoretiker_innen identifizieren in der globalen Ökonomie eine strukturelle Heterogenität. Dieser zufolge verlief die Wirtschaftsentwicklung der „Entwicklungsländer“ in einer strukturellen Abhängigkeit des Südens (bzw. der Peripherien) zum globalen Norden (bzw. den Zentren), charakterisiert durch ein (Über-)Ausbeutungsverhältnis. Ein auszeichnendes Element besteht in dem historisch-materialistischen Charakter dieser Theorie im Hinblick auf die globale Wirtschaftsentwicklung. Der Einbezug informeller Sphären der Ökonomie spiegelt darüber hinaus ein Element wider, das so bisher nicht in Betracht gezogen wurde.

Wenngleich die Stärke in der Anerkennung asymmetrisch dependenter Verhältnisse im Handelsgeflecht besteht, zeigt sich hierin gleichzeitig eine Schwäche bzw. eine gewisse Redundanz der Theorien. So wird der globale Süden schnell auch zum passiven Subjekt erklärt, um nicht zu sagen Opfer der Industrieländer. Es ist zu überdenken, ob solch eine reine Opfer-Dichotomie ratsam ist, da die Nord-Süd-Beziehungen ein äußerst heterogenes Feld darstellen. Immanent spiegelt sich auch der Vorwurf der „kulturellen Abhängigkeit“ bei Raffer (2010) und Kolland (2010) wider, der zum Import unnützer Luxusgüter führe.³²

Des Weiteren ist die „Unterentwicklung“ des Südens in diesem Modell als exklusiv externe Entwicklung determiniert, was im Zusammenspiel einer Generalisierung Gefahren birgt. Auch interne sozioökonomische Entwicklungen (z.B. hervorgerufen durch ungleichgewichtige Klassenunterschiede und -kämpfe) spielen eine nicht unwichtige Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes. (vgl. Kolland 2010: 98)

Darüber hinaus gilt auch hier der Simplizitätsvorbehalt. Wie auch bei den klassischen Modellen werden hier generalisierte Bilder entworfen, die in detaillierterer Betrachtung sehr simpel konstruiert zu sein scheinen. Lokale Märkte und Marktentwicklungen finden hier nur wenig Betrachtung. Wie Kolland (2010) feststellt: „Die Dependenztheorien sind weitgehend Makrotheorien.“ (ebd.)

³² Dabei liegt der Kritikpunkt nicht am Nutzen der Güter, sondern im Feld der Kultur und seiner Dependenz. Die Frage ob und inwiefern solch eine Abhängigkeit besteht, sollte durchaus kritisch bedacht werden.

3.9. Freier vs. Fairer Handel; oder: Theorie vs. Praxis?

Dieses Kapitel sollte aufzeigen inwiefern das Paradigma des freien Handels seine Konstitution fand. Die Modelle von Ricardo und Heckscher-Ohlin empfehlen für die optimale Wohlfahrtsförderung den Abbau von Handelshemmnissen (tarifär, wie nicht-tarifär). In Auseinandersetzung mit den Prämissen der Faktortheoreme, bzw. komparativer Kostenvorteile, hat sich eine entscheidende Auffälligkeit gezeigt: Vergleicht man alle Prämissen miteinander im Bezug auf die reale Welt, stellt sich heraus, dass keine nur annähernd den realen Handelsbedingungen entspricht. Trotzdem verfolgt die WTO kein anderes Ziel als die Verwirklichung einer einzigen Vorannahme: den restriktionsfreien Handel.

Dabei eröffnet sich berechtigter Zweifel, ob der prognostizierte Entwicklungsschub einsetzen kann. Schließlich müssen für die Validität der Modelle *alle* Annahmen gelten. Dieser Sachverhalt stellt allgemein die Sinnhaftigkeit ökonomischer Modelle infrage, wenn aus ihnen politische Handlungsrichtlinien abgeleitet werden sollen. Anscheinend ist die Realität komplexer als die Mathematik es im Moment zulässt. Zudem umhüllt diese Forderung auch ein gewisser Schleier der Ironie und des Widerspruchs. Einen freien Handel hat es nämlich nie gegeben, auch nicht auf dem Entwicklungsweg der europäischen Staaten. Heute reiche Länder verfolgten stets einen schrittweise zurückgehenden Protektionismus nach Vorbild Friedrich Lists. Auch das oft angeführte „Musterbeispiel“ für Marktliberalisierungen, die ostasiatischen Tigerstaaten, folgten einer Strategie der schrittweisen Spezialisierung und Marktöffnung. Freihandel resultiert nicht automatisch in einer Win-win-Situation. Eine Profitsituation hängt stark von einer mehrgliedrigen Implementierung in den Welthandel ab, bei der es sich empfiehlt Schlüsselindustrien der Wirtschaft teilweise zu schützen. Eine universale Blaupause gibt es hierbei nicht. (vgl. auch Plank; Staritz 2009: 5 f.; Raffer 2010: 121 f.; Schwank 2007: 103 f.)

Vor dem Hintergrund der Entstehungsgeschichte von Fair Trade kann das Konzept nicht nur als Antwort auf das Versagen des konventionellen Marktes sondern auch als Antwort auf das Versagen des Entwicklungsstaates verstanden werden. Hier distanziert sich die Idee des Fairen Handels als privatwirtschaftliche Initiative von der Vorstellung eines staatlich gesteuerten und strategisch-selektiven Protektionismus des Raúl Prebisch. In ökonomischer Perspektive verinnerlicht und anerkennt der Faire Handel dennoch die direkte Kritik vor allem der Prebisch-Singer-These, aber auch des

Ungleichen Tausches, in dem Bestreben ein gerechteres, direktes Handelssystem zu etablieren. Die Schlussfolgerung der Theorien, dass das konventionelle System in einem asymmetrischen Ungleichverhältnis zwischen Nord und Süd besteht, ist nicht nur ident beim Fairen Handel, sondern auch seine Legitimationsbasis und theoretische Begründung.

In der klassischen Argumentation sprechen mehrere Aspekte gegen das Fair-Handels-System. Zum einen beziehen diese sich auf die steigenden Skaleneffekte. Durch den beschränkten Markt in den Zielländern und der geringen Menge der importierten Güter ist dieser Effekt relativ gering, es sind dadurch in der Produktion wenig Kostensenkungen zu erwarten. Andererseits könnte auch argumentiert werden, dass die Organisation von Kleinproduzent_innen in Kooperativen wiederum positiv im Sinne steigender Skaleneffekte resultieren. (vgl. Hauff; Claus 2012: 171 f.)

Des Weiteren wurde bereits im Kapitel des Faktorthereoms die Kritik am marktverzerrenden Effekt erläutert. Daran anknüpfend wird dem Fairen Handel attestiert die Überproduktion gewisser Güter zu fördern. Klassische Fair-Trade-Produkte wie Kaffee oder Bananen sind bereits vom Effekt der Überproduktion betroffen. Das bedeutet, es existiert weitaus mehr Angebot als Nachfrage bei diesen Produkten. Mit Einführung des Fair-Trade-Systems und somit höheren Löhnen, schafft Fairer Handel nur noch mehr Anreize für „Entwicklungsländer“ sich auf die Produktion dieser Überproduktionsgüter zu spezialisieren. Steigt daraufhin die globale Produktionsmenge an, droht ein Preisverfall bei diesen Gütern und die *terms of trade* verschlechtern sich wieder. Dies verstärkt die Marktverzerrung noch weiter. (vgl. ebd.: 177) Doch erneut sei darauf hingewiesen, dass der Gesamtanteil an fair gehandelten Produkten weltweit unter einem Prozent beträgt – daher relativiert sich dieser Effekt. Auch die Inklusion großer Handelsketten, wirkt diesem Effekt entgegen, da die Nachfrage wieder vergrößert wird.

Nicht zuletzt sollte nach klassischer Sicht, und dies wird tatsächlich argumentiert, eine direkte Spende dem Fairen Handel vorgezogen werden – schließlich gilt es Marktverzerrungen zu eliminieren. (Yanchus; Vanssay 2003: 239) Solch artikulierte Kritik, kann wiederum nur funktionieren, wenn die Aspekte Umwelt und Soziales ausgeblendet, bzw. externalisiert werden.

Vor allem in seiner Direktheit des Handels werden Akteur_innen in der Wertschöpfungskette ausgeschlossen, die bei konventionellem Handel profitieren - die

Oligopole werden umgangen. Insofern ist der Faire Handel eine direkte Antwort auf die prämissenbezogene Diskussion um die Existenz vollkommener Konkurrenz/Märkte. Wie sich gezeigt hat, ist die Realität weit weg von dieser Vorstellung. In Umgehung der Oligopole wird dem asymmetrischen Machtverhältnis Rechnung getragen, vor allem dem Ungleichen Tausch. Allerdings bleibt offen, inwiefern die Zentrums-Peripherie-Dependenz bekämpft wird. Die Verwertung von den Peripherien in den Zentren bleibt im Grunde nach wie vor aufrecht erhalten – ob mit oder ohne Fairen Handel. Durch die Konzentration auf die Absatzmärkte in Europa, Nordamerika sowie Japan, bleibt indes die Förderung des Süd-Süd-Handels aus. Dies verstärkt den Eindruck, dass diese Asymmetrie nicht bekämpft, sondern verstärkt wird.

Eine Frage, die im ökonomischen Diskurs komplett ausgeblendet wird, für den Fairen Handel aber unabkömmlich ist, ist die Frage nach der Gerechtigkeit. Was zeichnet Gerechtigkeit aus und wie lässt sich ein ökonomischer Bezug herstellen? Eine Disziplin die darauf eine Antwort zu geben vermag, ist die Philosophie.

4. Theorie der Gerechtigkeit

Nach dieser eingehenden Darlegung der Grundlagen des System des Fairen Handels und der ökonomischen Herleitung zum (Fair-)Handels- und Entwicklungsgedanken, sollen nun die theoretischen Konzepte hinsichtlich der Gerechtigkeit dargelegt werden.

Obwohl die Gerechtigkeit eine zentrale Rolle im Fairen Handel einnimmt, findet sie in der Literatur nur wenig Betrachtung. Zu Beginn der Arbeit wurde bereits erwähnt, dass insbesondere die nicht-westlichen Diskursentwicklungen oft untergehen. Es finden zwar finden im Folgenden auch Platon, Aristoteles, Kant und Rawls Erwähnung, Im Vordergrund sollen aber die Ideen des kenianischen Philosophen Henry Odera Oruka stehen, welche im deutschsprachigen Bereich der Gerechtigkeitstheorie kaum Beachtung finden. Dabei eignen sich seine Ausführungen besonders um Fragen nach Verteilungsgerechtigkeit im Handel zu erläutern. Somit wird nicht nur dem Einbezug philosophischer Gerechtigkeitskonzepte Rechnung getragen, sondern auch eine Südperspektive zum Thema erläutert. Schließlich betrifft der Faire Handel den globalen Süden in hohem Maße.

Die nach wie vor bestehenden realen Missstände wie die weltweite Armut und das noch nicht beseitigte Welthungerproblem zeugen von der Notwendigkeit einer universalen Ethik, die sich von der vorherrschenden unterscheidet, dabei aber gleichzeitig auch Positionen aus dem globalen Süden berücksichtigt. Das Philosophieverständnis von Henry Odera Oruka besteht im Zweck der Wohlfahrtsmaximierung für die Gesamtgesellschaft und einem starken Bezug zum Individuum. Die Parallele zum Selbstanspruch der Ökonomie wird hier deutlich; und eben auch zum System Fair Trade, das seine Legitimation aus dem Versagen des bestehenden Markt- und Handelssystems bezieht. Gerade die Fairness ist das zentrale differentielle Moment im Vergleich des konventionellen zum Fairen Handel. Im Folgenden steht nun der Begriff der Gerechtigkeit im Zentrum dieses Kapitels:

„«Fair» wird häufig mit dem inhaltlich nicht deckungsgleichen «gerecht» übersetzt: «gerecht» orientiert sich an einer moralischen und juristischen Werteordnung, «fair» meint zunächst nur, dass jemand sich an vereinbarte Spielregeln hält. Doch greift Letzteres beim «Fairen Handel» zu kurz, ist der Begriff hier doch im Sinne von «gerecht» auszulegen, was die Ziele der Fairhandels-Bewegung verdeutlichen: Es geht um bessere Lebens- und Arbeitsbedingungen, um mehr Gerechtigkeit im Welthandelssystem.“ (Schaber; van Dok 2008: 18)

Beantwortet werden sollen die Fragen, wie Gerechtigkeit in der Philosophie konstatiert wird, welche Position die afrikanische Philosophie (stellvertretend steht hier Henry Odera Oruka) zum Gerechtigkeitsbegriff einnimmt und in späterer Auseinandersetzung

wie sich die Bewegung des Fairen Handels und Fairer Mode dazu einordnen lassen. Decken sich diese Vorstellungen von Gerechtigkeit oder gehen die Positionen auseinander?

4.1. Philosophie bei Henry Odera Oruka: Praxisbezug statt Abwendung vom Individuum

Henry Odera Orukas Philosophie zeichnet sich durch drei große Konzepte aus: Die *Weisheitsphilosophie* („sage philosophy“), die Konstruktion des *menschlichen Minimums*, und das Prinzip der *Globalen Gerechtigkeit*. Während Erstere zwar im Hintergrund dieser Analyse steht, beschreibt es doch Odera Orukas Stellung zur Philosophie. Die Weisheitsphilosophie besteht gewissermaßen in der Betonung und Rückbesinnung der Philosophie Afrikas, weg vom westlichen rational geprägten Einfluss, hin zum Einbezug lokaler Ursprünge des indigenen Wissens. Dabei betont Odera Oruka, dass die afrikanische Philosophie keineswegs abgetrennt von der westlichen betrachtet werden sollte (wie etwa in der Praxis einiger Denker_innen der 1970er): Das Vorhaben Kulturzuschreibungen wie Emotion und Intuition wieder als positive afrikanische Eigenschaften zu besetzen, schlage schnell den Weg zu einer vorkolonialen Tradition und zur Ethnophilosophie ein. Dies führe nicht nur dazu, dass afrikanischen Denker_innen die Fähigkeit logisch-rational zu denken abgesprochen werde, sondern gehe darüber hinaus mit einer Verfestigung rassistischer Zuschreibungen von afrikanischen Denktraditionen einher. (vgl. Graneß 2009: 71) Odera Orukas Hauptanliegen sind:

- Die Befreiung der Philosophie in Afrika von ethnologischen und rassistischen Vorurteilen (in seinem Projekt der Weisheitsphilosophie).
- Die Wiederherstellung der weisheitlichen Dimension der Philosophie, die laut Odera Oruka in den letzten Jahrzehnten verloren gegangen ist.

(ebd.: 72)

Den Philosoph_innen kommt im Bezug zum zweiten Punkt eine gewichtige Rolle zu: die nutzbringende Anwendung ihrer Konzepte zum Wohle der Gemeinschaft im Bestreben einer Verbesserung der realen Lebensumstände (der Afrikaner_innen). (ebd.) Dies legitimiert insofern also auch den Anspruch zum Fairen Handel im Bemühen ein gerechtes Handlungsschema in der Ökonomie zu kreieren, mit dem Ziel der Verbesserung der Lebensumstände von Kleinproduzent_innen.

„Philosophie hat [...] nach Odera Oruka vor allem die ethische Verpflichtung zum Wohle der Gemeinschaft beizutragen. Dazu muss sie wieder praktisch relevant werden. Dies kann sie jedoch nur, wenn es ihr gelingt, an indigenes Erbe anzuschließen. Sich ausschließlich auf europäische Konzepte zu stützen, gehe an den Problemen der Afrikaner und Afrikanerinnen vorbei.“ (ebd.: 92)

Kennzeichnend steht bei Odera Oruka der Versuch einen Bogen zwischen Universalismus und Partikularismus zu spannen. Stärken der philosophischen Tradition lägen in der praxisorientierten kritischen Selbstreflexion ohne dabei einen Absolutheitsanspruch zu stellen, sowie in ihrer logischen Konsistenz und Argumentationspraxis. Ein starker Bezug zum Individuum soll gegenwärtig bestehen bleiben (nicht wie es im Falle der letzten Dekaden war). (vgl. ebd.: 91; Kresse 1997)

4.2. Allgemeine Bestimmung von Gerechtigkeit in der europäischen Begriffsgeschichte

Nach Anke Graneß (2009) ist Gerechtigkeit in der Philosophie „[...] ein normativer Begriff, der eine intersubjektive Gültigkeit beansprucht.“ (Graneß 2009: 135)

In weiterer Annäherung kann in zwei Arten unterschieden werden:

- i. Subjektive Gerechtigkeit, die sich auf die subjektive Vorstellung vom rechten Leben bezieht, dabei auch im Gerechtigkeitsempfinden innerhalb einer Gesellschaft besteht.
- ii. Objektive Gerechtigkeit, die sich auseinandersetzt mit den Ideen zur Beurteilung von Handlungsnormen für die Gestaltung des sozialen Miteinanders.

(ebd.)

Im europäischen Kontext waren es die Griechen der Antike, die diesen Begriff zuerst geprägt haben. Genannt seien an dieser Stelle nur kurz Platon und Aristoteles als die wohl bekanntesten Namen. Für Platon gilt die Gerechtigkeit neben der Weisheit, Tapferkeit und Besonnenheit bereits als eine der vier Grundtugenden (sogenannten Kardinaltugenden), die allen anderen Tugenden zugrunde liegt und für die Ordnung der Dinge sorgt. (ebd.: 136) Bei Platon ist dabei Gerechtigkeit das für die Seele, was für den Körper die Gesundheit ist. (Horn 2011: 936) Neben dieser individualethischen Position kommt dem Begriff auch eine politische Bedeutung hinzu: In einer sozialen Ordnung, der Polis, sollen alle in ihr Lebenden die Rolle einnehmen, für die sie sich eignen, und gleichsam sollen alle entsprechend diejenigen Güter bekommen, die ihnen zustehen. Hier entsteht erstmals die Formel: „Jedem das Seine.“³³ (vgl. ebd.) Von der staatlichen

³³ Die sogenannte Idiopragieformel (in ihrer einfachsten Ausdrucksform).

Ebene deduziert Platon wiederum auf die personale Ebene: „Personale Gerechtigkeit wird [...] als Harmonie oder Gesundheit der Seele gedeutet.“³⁴ (ebd.) Aristoteles hingegen sieht in Gerechtigkeit ein Prinzip der Zuteilung und differenziert funktional zwischen kommutativer (ausgleichend oder korrigierend) und distributiver (verteilend) Gerechtigkeit. Letztere Funktion, die Distribution, betrifft die gleiche Verteilung von Rechten, Pflichten, Gütern und Lasten auf Personen und erfolgt in seiner Verteilung nach geometrischer Proportionalität³⁵. Erstere, die kommutative Funktion der Gerechtigkeit, betrifft die formale Gleichbehandlung von Personen im Bezug auf Tausch, Wiedergutmachung und Strafe (insofern auch juridisch) mit sogenannter arithmetischer Verteilungsproportion³⁶. (Graneß 2009: 137 f.; Horn 2011: 937)

Immanuel Kant mit seinem Entwurf des rationalen Individuums, des selbstautonomen (d.h. selbstbestimmenden) Menschen, unterscheidet ebenfalls in einen juridischen Sinn der Gerechtigkeit und einen ethischen Sinn. Er orientiert sich dabei stark an der Pflichtethik, welcher zufolge innere Pflichten (der vernunftbestimmte Antrieb der Handlung) und äußere Pflichten (unterliegen nicht der Idee der Pflicht an sich, sondern werden sozusagen äußerlich geregelt, sie sind von außen er-/aufzwingbar) existieren. Der Entwurf des kategorischen Imperativs spiegelt Kants Gerechtigkeitsverständnis bereits sehr gut wider. Gerecht ist eine Handlung dann, wenn sie in ihrer Willkür der gleichen Freiheit aller zukommt, d.h. die Freiheit und das Eigentum der Anderen, darf auch nur so weit eingeschränkt werden, wie man_frau sie sich selbst einschränken würde. Das eigene Handeln muss stets dem Anspruch gerecht werden, zur allgemeinen Maxime erhoben werden zu können. (vgl. Graneß 2009: 138 f.) Es besteht hiermit eine Verbindung von Pflicht, Freiheit, materiellen Ansprüchen und Chancengleichheit.

Anhänger_innen der Diskursethik (u.a. Karl-Otto Apel, Jürgen Habermas) verzichten dabei auf Aussagen zu einer materialen Gerechtigkeitskonzeption, im Mittelpunkt stehen eher strukturelle Schemata. Wie Graneß (2009) feststellt, „[kann] von einem theoretischen Standpunkt aus [...] lediglich spezifiziert werden, unter welchen Bedingungen Diskurse über gerechte Verteilung von Gütern stattfinden sollen. Die Verteilung als solche ist nicht in der Theorie begründbar.“ (ebd.: 140)

³⁴ Es soll hierbei bedacht werden, dass Platon immer eine starke Verbindung zur Polis vollzieht und wie diese zu organisieren sei. In seinem Werk *Politeia* werden so mit bestimmten Tugenden entsprechende Aufgaben verteilt. So wird der Besonnenheit die Handlungsweise der Erwerbskunst und somit eine Tätigkeit als Bauer zugeordnet. Die Weisheit, vertreten vom Philosoph, wird natürlich dem Herrscher zugeordnet.

³⁵ D.h. abhängig von Ansehen und Status einer Person.

³⁶ D.h. unabhängig von Ansehen oder Status einer Person.

Der liberalen Schule zuzuordnen ist John Rawls, dessen Vorstellungen gewissermaßen die Basis oder den Ausgangspunkt von Odera Orukas Konzeption von Gerechtigkeit bilden. Daher soll dieser detaillierter betrachtet werden.

4.3. Grundlagen: John Rawls und Gerechtigkeit

Rawls Konzeption der Gerechtigkeit wird primär aus seinem Werk „Theory of Justice“ von 1971 abgeleitet. Fundamental für die Konzeption steht bei Rawls der Entwurf eines hypothetischen Gesellschaftsvertrags – diesen leitet er aus einem Gedankenexperiment ab. Ähnlich zu Platons Höhlengleichnis geht Rawls von einem gesellschaftlichen Urzustand aus, in welchem sich alle Subjekte in einem „Schleier des Nichtwissens“ befinden, bevor sie einen Gesellschaftsvertrag wählen. Sie befinden sich in Unkenntnis über ihren zukünftigen sozialen Status, ihr Geschlecht, ihre Herkunftsidentität und ihre Interessen. In diesem Urzustand sind die Menschen (idealistisch angenommenen) frei von Sympathie- und Neidempfinden gegenüber Anderen, sie sind geistig und körperlich gesund, interessiert an der Konzeption eines Guten und sie denken strategisch rational. (Horn 2011: 942) Aus diesem Zustand heraus haben sie nun die Wahl zwischen verschiedenen historischen sowie neu zu bestimmenden Ordnungen. Die Wahl erfolgt dabei nach dem Maximin-Prinzip, welchem zufolge alle Teilnehmenden diejenige Ordnung wählen, „[...] die den günstigsten Schlimmstfall produziert.“ (ebd.) Insofern ergäbe sich automatisch (ähnlich zu Kant) die Situation, dass niemand schlechter positioniert sein möchte als der Rest. Und so entstehen zwei Prinzipien der Gerechtigkeit:

1. „Jede Person hat einen gleichen Anspruch auf ein völlig adäquates Paket gleicher Grundrechte und Grundfreiheiten, das mit demselben Paket für alle vereinbar ist; und in diesem Paket ist den gleichen politischen Freiheiten, und nur ihnen, ihr fairer Wert zu sichern.“ (Pogge, zit. nach ebd.)
2. „Soziale und ökonomische Ungleichheiten müssen zwei Bedingungen erfüllen: erstens müssen sie an Ämter und Positionen gebunden sein, die allen unter fairer Chancengleichheit offen stehen; und zweitens müssen sie zum größten Vorteil der am wenigsten begünstigten Gesellschaftsmitglieder sein.“ (ebd.) (sogenanntes Differenzprinzip)

Hier verbindet sich der Komplex von Verteilungs- (2.) und Chancengerechtigkeit (1.). Infolge entwirft Rawls einen Katalog von sozialen Primärgütern, anhand derer

schließlich die Auswahl der sozialen Ordnung getroffen wird (von Horn beschrieben als Indexgüter, die einen Vergleich untereinander erlauben). Die Gewährung oder die Existenz von Grundfreiheiten steht dabei einer Klärung materieller Fragen voran, d.h. das erste Prinzip steht immer über dem zweiten (= lexikalische Ordnung). Dieses Paket an Freiheiten des ersten Grundsatzes gliedert sich in politische Grundfreiheiten (Wahlrecht, Rede-/Versammlungsfreiheit, körperliche Unversehrtheit etc.); Freizügigkeit und freie Berufswahl; Befugnisse/Privilegien aus diesen Positionen; Recht auf Einkommen und Besitz; andere soziale Grundlagen der Selbstachtung. (ebd.; Graneß 2009: 142)

Eben in der Anwendung des Maximin-Prinzips wählen die Subjekte (idealerweise) die gerechteste aller möglichen Ordnungen, ohne sich dabei der Normativität des Guten stellen zu müssen – sie vergleichen alle Optionen untereinander. Es entsteht schließlich der „overlapping consensus“, das Basisprinzip der liberalen Demokratie. Unverkennbar verteidigt Rawls hier eine demokratische orientierte Grundordnung mit der Betonung auf Freiheit vor der Verwirklichung materieller Verteilungsgerechtigkeit. (vgl. Horn 2011: 943)

4.4. Henry Odera Orukas Kritik an John Rawls

In direkter Auseinandersetzung³⁷ mit Rawls richtet sich Henry Odera Orukas Kritik hauptsächlich an die lexikalische Ordnung sowie den Inhalt der Gerechtigkeitsprinzipien respektive einer ungenauen Bestimmung des Eigentumsbegriffes. Odera Oruka sieht dahingehend in Rawls Konzeption der egalitären Gerechtigkeit eine Verteidigung des Wohlfahrtskapitalismus. (Odera Oruka 1997a: 115) Rawls hingegen betrachtet seine Konzeption auch in einem sozialistischen System realisierbar. (vgl. Graneß 2009: 147) Privateigentum oder Vermögen darf in Rawls Theorie nur dann eingeschränkt werden, wenn die Freiheiten und Chancengleichheiten der schlechter Gestellten gefährdet erscheinen. Das Differenzprinzip (Rawls zweites Gerechtigkeitsprinzip) ist jedoch dem Recht auf Eigentum untergeordnet. Diese Unterordnung veranlasst Odera Oruka zu der Annahme, dass jenes Konzept der Gerechtigkeit streng genommen, erstens kein egalitäres, und zweitens kein Konzept, das auch in sozialistischen Systemen zur Anwendung kommen kann. (ebd.) Odera Orukas Argumentation richtet sich also auf die

³⁷ Odera Oruka, Henry (1997): „John Rawls’ Ideology. Justice as Egalitarian Fairness.“ In: ebd. (1997): Practical Philosophy. In Search of an Ethical Minimum. Nairobi/Kampala: East African Publishers.

Rolle des Eigentums, genauer gesagt dem Eigentum an Produktionsmitteln, auch wenn er es nicht explizit als solches benennt. Differenziert wird bei Odera Oruka nach:

- i. gesellschaftlich relevantem Kapital
- ii. gesellschaftlich irrelevantem Kapital³⁸ (ebd.: 154)

Diese Unterscheidung sei bei Rawls nicht gegeben. Durch ein Recht auf persönliches Eigentum ergäbe sich in Konsequenz ein Recht auf Vermögen, welches in großer Akkumulation von Kapital resultiert. Die Kapitalakkumulation wird schließlich als Voraussetzung gesehen, die es einigen sozialen Gruppen (den Besitzenden) erlaube, sich besser zu stellen als andere.³⁹ Genau in diesem Moment, dreht sich die Vorstellung der Gerechtigkeit und Odera Oruka zufolge mündet die lexikalische Rawls'sche Ordnung der Gerechtigkeit in einer Verteidigung des liberalen Kapitalismus. Unter dem Gesichtspunkt des *menschlichen Minimum* und dem Prinzip der *Globalen Gerechtigkeit* konkretisieren sich Odera Orukas Forderungen an die sozioökonomische Ordnung noch weiter. (vgl. ebd.: 153 f.)

³⁸ Diese Unterscheidung der Kapitalform ermögliche nach wie vor Privateigentum; die Betonung liegt auf gesellschaftlich relevantem Kapital, das Basis ausbeuterischer Verhältnisse bildet. Ausbeuterische Verhältnisse können hier interpretiert werden, als eine Situation, die es einigen ermöglicht, sich auf Kosten anderer zu bereichern. Eine genauere Definition bleibt leider aus. Hierzu bietet sich die Marx'sche Werttheorie an, oder die heterodoxen ökonomischen Ansätze (Prebisch-Singer-These und Ungleichere Tausch; s. Kapitel 3.).

³⁹ Zur Verteidigung Rawls ist darauf hinzuweisen, dass er explizit Stellung nimmt zum ersten Gerechtigkeitsprinzip und dem Eigentum an Produktionsmitteln: „Freiheiten, die nicht in der Liste enthalten sind – etwa das Recht auf bestimmte Arten des Eigentums (z.B. an Produktionsmitteln) ... -, sind eben keine Grundfreiheiten und genießen nicht den Schutz den der Vorrang des ersten Grundsatzes gewährt.“ (Rawls, zit. nach Graneß 2009: 150) Trotzdem bleibt die Kritik relevant, da diese Unterscheidung nicht explizit im Grundsatz Berücksichtigung findet. Darüber hinaus bleibt bei Rawls eine Kritik am US-Amerikanischen System aus – seine Vorstellungen decken sich weitgehend mit diesem. Aus dem Schleier des Nichtwissen heraus entwickeln Rawls Subjekte eine Ordnung, wie sie jener der USA entspricht. Hier scheint eine Verbindung ersichtlich, die auf eine normative Verwurzelung hindeutet und nicht aus einem egalitären Urzustand abgeleitet ist. (vgl. ebd.) In diesem Licht wird deutlich, wie innerhalb von Diskursen durchaus legitimatorische Zwecke zur Erhaltung bestehender Machtverhältnisse oder Interessen fördern können. Dies sei dabei nicht als Vorwurf an Rawls zu interpretieren, sondern als Hinweis.

Ferner richtet sich die Kritik an die lexikalische Ordnung der Grundsätze. Nach Odera Oruka müsste das zweite vor dem ersten Prinzip stehen: Die Sicherung eines Existenzminimums (durch das Differenzprinzip) ist für Odera Oruka die Voraussetzung vor intellektuellen und politischen Freiheiten. Doch auch hierauf bezieht Rawls Stellung, er sieht dieses Existenzminimum als durch den Staat zu sichern. Allerdings durch sekundäre soziale Auffangnetze in Form von Familienbeihilfen und besonderen Zahlungen bei Arbeitsausfall oder durch Zuschüsse zum Einkommen. Hierbei tritt in den Hintergrund, dass Probleme wie Armut und Hunger in einer Gesellschaft bereits überwunden worden sein müssen, um solch soziale Maßnahmen bereits etabliert haben zu können, bzw. bereits in westlichen Staatsformen existieren, die sich nicht jenen Problemen gegenübergestellt sehen. Eine Berücksichtigung seitens Rawls folgte erst später in seinem Werk „Das Recht der Völker“ von 1999, in welchem er Subsistenzrechte ausdrücklich als Grundrechte anerkennt. Nichtsdestotrotz bemängelt Graneß (2009), dass diese Anerkennung erneut keinen Niederschlag in der Formulierung seiner Gerechtigkeitsprinzipien finden. (vgl. ebd.: 161)

4.5. Das menschliche Minimum

Odera Oruka geht von einem spezifischen Menschenbild aus: Zentrale Voraussetzung für die Konstruktion des menschlichen Minimums ist die Trennung von Individuum/Mensch und Person, bzw. Mensch-Sein und Person-Sein. Man könnte sogar behaupten, ein Individuum entspricht eher einem leeren Menschen. Dieser wird erst dann zu einer Person, wenn existenzsichernde minimale Anforderungen, spezifische Grundbedürfnisse, erfüllt werden. Eine Person wird als ein moralischer Agent bezeichnet:

„Eine Person ist rationales, selbstbewusstes, moralisch handelndes Wesen, das in der Lage ist, ein faires Geschäft abzuschließen. Der Begriff Person geht also über die reine Zugehörigkeit zur Spezies *homo sapiens* hinaus. Ein Individuum, dem die Erfüllung der grundlegenden Bedürfnisse seines Lebens verweigert werde, sei zwar noch ein lebendiger Mensch, aber in erster Linie damit beschäftigt, zu überleben.“ (ebd.: 103)

Einem Menschen muss, um als Person zu gelten und um rational handeln zu können, die Befriedigung der Grundbedürfnisse gewährt werden. Diese Grundbedürfnisse sind das menschliche Minimum, auf welches jeder Mensch ein Recht hat. Dieses wiederum gilt als absolutes Recht, das allen anderen Rechten voransteht. Von Bedeutung wird dieser Umstand für die Globale Gerechtigkeit, wie sich im nächsten Abschnitt herausstellen wird.

In näherer Bestimmung sind die existenziellen Grundbedürfnisse, die die Anforderungen an ein menschliches Minimum stellen, zunächst:

- Sicherung von Leben bzw. Überleben („physical security“)
- Gesundheit („health“)
- Subsistenz („subsistence“)

(Odera Oruka 1997b: 57)

Da diese noch sehr vage erscheinen versucht Graneß (2009) eine exaktere Aufschlüsselung in Auseinandersetzung mit Odera Orukas Werk „The Philosophy of Liberty“ (1991): Hier wird unterschieden zwischen primären (überlebenswichtigen) und sekundären (nicht überlebenswichtigen) Grundbedürfnissen. Diese Bedürfnisse können individuell und regional unterschiedlich sein, trotzdem gibt es Übereinstimmungen, die allen Menschen gleich zukommen. Analog zu diesen Grundbedürfnissen leiten sich entsprechende Grundfreiheiten ab:

Primäre Bedürfnisse	Ökonomische und biologische Freiheiten
1. Nahrung	1. Freiheit von Hunger
2. Unterkunft und Kleidung	2. Freiheit, einen Schutzraum zu finden
3. Wissen	3. Freiheit von Ignoranz
4. Handlungs- und Bewegungsbedürfnis	4. Freiheit von Beschränkungen, oder
	5. Freiheit zu handeln und sich zu bewegen
5. Gesundheit	6. Freiheit von Krankheiten
6. Sex (als biologische Notwendigkeit)	7. Sexuelle Freiheit
Sekundäre Bedürfnisse	Politische Freiheiten
7. Sich auszudrücken	8. Freiheit des Ausdrucks
8. Sich zu versammeln	9. Versammlungsfreiheit
9. Eine Meinung zu haben	10. Meinungs- und Pressefreiheit
	Weitere Freiheiten
10. Eine oder auch keine Religion auszuüben	11. Freiheit einen/keinen Gott anzubeten, oder mehrere Götter anzubeten (Freiheit der Religion oder Anti-Religion als eigene Kategorie)
11. Kultur und Bildung	12. Kulturelle Freiheit
12. Sex (als Vergnügen)	13. Sexuelle Freiheit

Tabelle 7: Menschliche Grundbedürfnisse und Freiheiten nach Henry Odera Oruka. Quelle: Graneß 2009, 120 f.

Das menschliche Minimum ist einem Menschen schließlich dann erfüllt, wenn die ökologischen und biologischen Freiheiten (1.-7.) verwirklicht wurden. Hier distanziert sich Odera Oruka nun klar von Rawls: Die ökonomischen und biologischen Freiheiten sind den politischen Freiheiten stets untergeordnet. Kollidiere nun die Gewährleistung einer ökonomischen Freiheit mit einer politischen (oder der Religionsfreiheit), ist immer die ökonomische allen anderen vorzuziehen. (vgl. Graneß 2009: 121)

Nach dieser Bestimmung des menschlichen Minimums ist es nun möglich Odera Orukas Konzeption Globaler Gerechtigkeit zu beleuchten.

4.6. Globale Gerechtigkeit

Für die Idee der Globalen Gerechtigkeit gelten zwei primäre Voraussetzungen:

- i. Die Erde und ihre Ressourcen sind ein allgemeines Gut und so reichlich vorhanden, dass sie für alle Menschen genügen.

ii. Eigentumsrechte an gesellschaftlich relevantem Kapital stehen unter den ökonomischen Freiheiten; die Eigentumsrechte sind keine absoluten Rechte, wodurch ein Eingriff in diese gerechtfertigt ist.

(ebd.: 153)

Daraus folgt, dass das Armuts- und Hungerproblem primär ein Problem der ungleichen Verteilung und daher ungerecht ist. Ungerecht in dem Sinne, dass nur bei einem Bruchteil der Menschheit das menschliche Minimum erfüllt ist, obwohl genügend Ressourcen für alle zur Verfügung stehen und diese Allgemeingüter darstellen. Was zeichnet nun globale Gerechtigkeit aus? Es ist die Umkehrung dieses Prinzips. Das Recht auf ein menschliches Minimum ist ein absolutes Recht und steht insofern der nationalen Territorialität voran. Solange Menschen verdursten und verhungern, darf in die nationalstaatliche (Ressourcen-)Souveränität eingegriffen werden. Und zwar so lang, bis die gerechte Verteilung der Ressourcen für alle sichergestellt ist – erst dann kann von Globaler Gerechtigkeit gesprochen werden. Erst wenn auf der Erde für alle Menschen im gleichen Maße die ökonomischen und biologischen Freiheiten gelten, realisiert sich die Idee der Globalen Gerechtigkeit.⁴⁰

Leider bleibt trotz dieser Ableitung Globaler Gerechtigkeit eine eindeutige Handlungsweise im Hinblick auf ihre Herstellung bei Odera Oruka aus. Dennoch deuten hier die starke Fokussierung auf den Kapitalgedanken (resp. Eigentum an Produktionsmitteln) sowie die Unterordnung nationaler und territorialer (Rohstoff-) Souveränität auf einen entscheidenden Faktor hin: Globale Gerechtigkeit besteht in der Umverteilung materieller Güter von Ländern (oder Unternehmen und Einzelpersonen; „[...] everybody and every nation which can afford this minimum [...]“) mit Überschüssen in Länder (an Personen) mit nicht ausreichender Versorgung. Es sei erneut betont, dass es dabei nicht grundsätzlich nicht um die Abschaffung der Kategorie des Eigentums an sich geht, sondern um das Eigentum an Produktionsmitteln. Die Implikation kann demzufolge in keiner geringeren Forderung bestehen, als der Enteignung gesellschaftlich relevanten Kapitals – in diesem Licht erscheint die Radikalität des Ansatzes von Henry Odera Oruka.

⁴⁰ In diesem Kontext legitimiert Henry Odera Oruka auch die Notwendigkeit der bi-/multilateralen Entwicklungszusammenarbeit als ethische Verpflichtung der reichen Industrienationen: „But even if [...] the world as a whole cannot scientifically afford to raise the welfare of everybody to the level of a human minimum, everybody and every nation which can afford this minimum for some person is ethically obliged to do so.“ (vgl. Odera Oruka 1997b: 58)

4.7. Der Faire Handel im Kontext der Theorie Odera Orukas

4.7.1. Fairer Handel und das menschliche Minimum

Wie positioniert sich nun die Idee des Fairen Handels (wie erwähnt gilt stellvertretend hier der FLO-Ansatz) im Augenschein der Philosophie? Die FLO-Definition beschränkt sich auf keine genauere Angabe im Bezug auf ihr Ziel „nachhaltige Sicherung des Existenzminimums“. (vgl. Abschnitt 2.5.2.) Was das Existenzminimum in der Berechnung des Fairen Preises betrifft, wird sich an den gesetzlichen Mindestlöhnen orientiert.

Werden zunächst allein die drei Elemente der Grundbedürfniserfüllung betrachtet (Überleben, Gesundheit, Subsistenz), treffen sich zwei Kriterien: Überleben und Subsistenz. Allein durch die Tatsache, dass Fairtrade den Kleinbäuerinnen und -bauern ein stabiles Einkommen sichert und auch langfristige Handelsbeziehungen primäre Ziele darstellen, werden diese zwei Bedingungen erfüllt. Das Bedürfnis der Gesundheit kann als einzige Kategorie nicht eindeutig bestimmt werden. Durch die Leistung des Fairtrade Premiums, der Sozialprämie, können die Kooperativen oder Produzentenverbände selbst entscheiden, ob diese zum Beispiel in gesundheitliche Infrastruktur (oder Ähnliches) investiert werden. Ob Fairtrade sich auch dafür einsetzt, dass die Produzent_innen in die Nutznießung einer Gesundheitsvorsorge (im Sinne einer Krankenversicherung) kommen, wird im praktischen Analyseteil der Arbeit versucht zu beantworten. Zum detaillierten Vergleich mit den von Odera Orukas aufgestellten ökonomischen und biologischen Freiheiten (1.-7.), die das menschliche Minimum manifestieren, lohnt sich eine Einzelbetrachtung:

- i. Freiheit von Hunger und Freiheit einen Schutzraum zu finden: Wie erwähnt lässt es die Zahlung des Mindestpreises zu, Kosten für Nahrung und Unterkunft zu begleichen.
- ii. Freiheit von Ignoranz: Auch hier können durch die Sozialprämie Maßnahmen entstehen, die der Verwirklichung dieser Freiheit entgegenkommen. Gleichzeitig unterstützt Fairtrade auch Schulungen und fördert den Anbau biologischer Produkte – ein Bildungszugang lässt sich somit identifizieren. Andererseits erfolgt keine direkte Forcierung dessen. Ein eindeutiges Fazit ist auf dieser Grundlage nicht möglich.

- iii. Freiheit zu handeln und Freiheit sich zu bewegen: Die Freiheit zu handeln und sich ohne Beschränkung zu bewegen kann ebenfalls nicht wirklich als realisierbares Ziel im Kontext von Fairtrade gesehen werden. Vielmehr stellt sie eine grundlegende Voraussetzung dar, um einer Arbeit nachgehen zu können.
- iv. Freiheit von Krankheiten: Hierauf lässt sich (wie obenstehend erläutert) keine eindeutige Antwort finden; auch diese könnte als Grundvoraussetzung interpretiert werden, um einer Tätigkeit überhaupt erst nachgehen zu können.
- v. Sexuelle Freiheit: Zur (biologischen) sexuellen Freiheit und Fairem Handel lässt sich gar kein Bezug herstellen.

Zusammenfassend kann erörtert werden, dass Henry Odera Orukas menschliches Minimum im System Fair Trade in zwei Punkten eine eindeutige Kongruenz aufweist: das Bedürfnis auf Nahrung sowie Unterkunft und Kleidung. Vielmehr aber entsteht das Bild, dass all diese Freiheiten, zusammengefasst im menschlichen Minimum, bereits garantiert sein müssen, bevor das System Fair Trade ansetzen kann. Dies deckt sich dabei wiederum mit der Vorstellung des moralischen Agenten bei Odera Oruka. Erst eine Person ist ihm zufolge auch in der Lage zu denken, zu handeln, zu verhandeln und schließlich ein faires Geschäft abzuschließen.

Im Anbetracht der politischen Freiheiten (Versammlungs- und Ausdrucksfreiheit) geht Fairtrade in seinen Anforderungen sogar über die Erfüllung des menschlichen Minimums hinaus. Kriterien für eine erfolgreiche Zertifizierung sind eine demokratische Organisationsform (bei Kleinfarmer_innen: demokratische Entscheidungsfindung, Partizipationsrechte aller Mitglieder; Mitbestimmung über die Verwendung der Sozialprämie; bei Arbeiter_innen im Lohnverhältnis: Versammlungsfreiheit, Mitbestimmungsrecht bei Kollektivverträgen, ebenfalls Mitbestimmung bei der Sozialprämie). Die sexuelle Freiheit und Religionsfreiheit findet sich schließlich wiederum in den Nicht-Diskriminierungsgrundsätzen von Fairtrade wieder. In der Konstatierung der Globalen Gerechtigkeit wiederum zeichnen sich differenzierte Linien ab.

4.7.2. Fairer Handel und Globale Gerechtigkeit

Es lassen sich im Hinblick auf das Konzept der Gerechtigkeit zwei gegensätzliche Argumentationslinien nachzeichnen:

1. Die Funktion von Fair Trade besteht in einer materiellen Umverteilung des Wohlstands vom globalen Norden in den globalen Süden:

Die Konsument_innen sind bereit einen höheren Preis für Produkte zu zahlen, die einen höheren Gewinn für die Produzent_innen bedeuten. So erfolgt ein Werttransfer der Einkommen in den Industrie- und Schwellenländern in die Hände marginalisierter Personen im globalen Süden. Diese Linie ist allerdings so nicht haltbar. Schließlich erhalten die Konsument_innen auch eine Gegenleistung – das Fair-Trade-Produkt. Der Werttransfer in Form einer Spende käme dieser Argumentationslinie eher nach. (Eine detailliertere Begründung erfolgt in Abschnitt 7.2.)

2. Fair Trade ist ein marktkonformer Typus des Handels, der globale Ungerechtigkeit nicht in Form von Umverteilungsmaßnahmen sieht:

Strukturen des Handels werden zwar infrage gestellt und in ihren unfairen, d.h. ungerechten Beziehungen kritisiert. Trotzdem baut das Fairtrade-System auf diesen Strukturen auf: Es erfolgt keine Stellungnahme zum Eigentum an Produktionsmittel. Vielmehr kann angenommen werden, dass Produktionsmittel als Basis für die Herstellung der Erzeugnisse gefördert werden. Härteste Kritik äußert sich in diesem Zusammenhang an der Inklusion von Plantagenwirtschaften in diesem System. Im Zuge Odera Orukas Feststellung, dass gesellschaftlich relevantes Kapital als Grundvoraussetzung für die Kapitalakkumulation und die Ursache von Ausbeutung und sozioökonomischen Ungleichheiten gilt, gehen die Vorstellung von Odera Orukas Globaler Gerechtigkeit und Fairtrade diametral auseinander. In der Grundsatzcharta der WFTO und der FLO heißt es: „Die Herangehensweise des Fairen Handels [...] erkennt an, dass Ausbeutung ein Symptom und nicht die Ursache von Armut und Ungleichheit ist. Folglich versucht der Faire Handel, die zugrunde liegenden Ursachen der Armut durch neue Formen der Handelsbeziehungen anzugehen [...]“. (World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations 2009: 8) Armutsursache besteht demnach im konventionellen Handel und die FLO zielt nicht darauf ab Vermögen und Produktionsmittel zu enteignen, sondern neue Handelsformen zu etablieren. In diesem Kontext kann Fairtrade keine Maßnahme darstellen um Globale Gerechtigkeit herzustellen. Maximal, könnte argumentiert werden, dass das FLO-System eine

Übergangslösung bildet um kurzfristige Gerechtigkeit im globalen Handelssystem herzustellen.⁴¹

4.8. Henry Odera Oruka und Fairer Handel: Gute Freunde?

Der Gerechtigkeitsbegriff in der Philosophie entfaltet sich vielseitig. Stellt sich die Frage, ob die Initiator_innen oder Denker_innen der Idee des Fairen Handels und Henry Odera Oruka einander gut gesinnte Bekanntschaften wären, blieben daran berechtigte Zweifel offen. Grundsätzlich gibt es in der Identifizierung menschlicher Grundbedürfnisse und den Prinzipien des Fairen Handels durchaus Überschneidungen. Vor allem im Bezug auf die sekundären menschlichen Bedürfnisse, die sich im liberal-demokratischen Freiheitspaket finden lassen, kann eine relative Kongruenz beobachtet werden. Wie dargelegt sprechen hierfür die Nicht-Diskriminierungsprinzipien und die Forcierung der ILO-Konventionen. Die Zahlung des Mindestpreis und der Sozialprämie ermöglichen den Erzeuger_innen die Verwirklichung ihrer Subsistenz, und noch ein wenig mehr. Eine Unterkunft und Essen kann bezahlt und somit Hunger bekämpft werden. Allerdings ist die finanzielle Leistung der FLO auch nicht gratis. Der Slogan „*trade not aid*“ ist schließlich auch das tragende Leitmotto, Handel ist der Mechanismus. Es kommt nicht zu einer wirklichen Umverteilung der Ressourcen, bzw. von Vermögen oder Produktivkapital, sondern zu einem Tauschhandel. Inwiefern dieser Tauschhandel wiederum fair oder gerecht ist, bleibt nach wie vor fraglich. Henry Odera Oruka würde diesem Geschäft wahrscheinlich nicht das Attribut „gerecht“ verleihen.

Eine weitere Frage bildet die Berechnung des Fairen Preises an sich. Was macht den Preis gerecht? Nach FLO-Definition zählt hier die nachhaltige Sicherung des Existenzminimums als Grundlage, welches sich wiederum an den lokalen Löhnen orientiert. Zusätzlich wird die Sozialprämie aufgeschlagen und beide (Mindestpreis + Prämie) zusammen gelten als stellvertretendes gerechtes Element zum Ausgleich des ungerechten Weltmarktes. Das blendet hierbei allerdings die Gewinnverteilung innerhalb der Lieferkette aus. Es stellt sich die Frage: Wer verdient in welchem Produktionsschritt wie viel? Eine Auseinandersetzung mit diesem Sachverhalt erfolgt in Abschnitt 7.2. erneut.

⁴¹ Diese Feststellung stellt keine destruktive Kritik dar, sondern nur den Vergleich zwischen den Konzepten der FLO und Odera Orukas Prinzip der Globalen Gerechtigkeit. Dass diese kurzfristigen Maßnahme tatsächlich positive Wirkungen für die Produzent_innen haben muss an dieser Stelle angemerkt werden.

Diese theoretische Kritik am Konzept der Idee des Fairen Handels ergibt schließlich den Ansporn auch die Praxis zu überprüfen. Als Fallbeispiel bzw. als Analyseobjekt dient in der vorliegenden Arbeit der Unterbereich der Fairen Mode. Bevor es jedoch ins Detail der Analyse einzelner Akteur_innen geht, erfolgt im Anschluss die Beschreibung von spezifischen Problemfeldern, die in der Textil- und Bekleidungsindustrie gelten.

5. Spezifika für Faire Mode: Problemfelder konventioneller Produktion von Textilien und Bekleidung

Obwohl die Bewegung der Fairen Mode gewissermaßen dem Fairen Handel entsprungen ist, ist sie relativ jung. Die FLO, als größte Organisation für Zertifizierungen innerhalb der Fair Trade Branche, hat bis dato noch keine Standards ausgearbeitet, die eine Zertifizierung von (gesamten) Kleidungsstücken vorsieht. Lediglich Baumwolle (Fairtrade Cotton) wurde 2005 in das FLO-System aufgenommen. Der Rohstoffanbau macht dabei gerade einmal ein bis fünf Prozent des gesamten Herstellungsprozesses aus. (Hahn; Herrmann 2009: 170) Neben der FLO haben sich andere Siegel-Organisationen entwickelt, die diese Zertifizierung für Textilien anvisiert haben und die weiteren 95 Prozent der Lieferkette einbeziehen. Ähnlich wie in der Situation der 1990er Jahre beim Fairen Handel, existieren auch hier viele unterschiedliche Organisationen mit jeweils verschiedener Fokussierung und Standardsetzung. Besonders trifft dies auf die unterschiedlichen Siegel zu, bei denen oft eine einseitige Wertlegung auf entweder faire oder ökologisch nachhaltige Produktionsweise erfolgt. Im Detail wird diese Annahme im folgenden Kapitel 6. analysiert. Vorher sollen hinsichtlich der Problemfelder konventioneller Produktion einige Umstände erläutert werden, die insbesondere für den Bereich Fairer Mode sowie die ca. 170 Millionen Betroffenen gelten, die ihren Lebensunterhalt mit der Erzeugung und Verarbeitung von Baumwolle bestreiten. (Paulitsch; Baedeker; Burdick 2004: 17)

5.1. Ökologische und gesundheitliche Problemfelder

5.1.1. Monokulturen

Der Anbau der Baumwolle findet fast ausschließlich in Monokulturen statt. Direkte Folge ist eine einseitige Auslaugung der Böden und es kommt in der Regel auch bei erhöhtem Düngemiteleinsatz nach zwei Jahren zu Ernterückgängen, welche durch Fruchtwechselwirtschaft eingedämmt werden können. Alternativ müssen die Felder ein oder mehrere Jahre brach liegen, um eine gute Bodenqualität und hohe Ernteerträge weiterhin zu garantieren. Monokulturen fördern darüber hinaus eine hohe Anfälligkeit gegenüber Schädlingen, Krankheiten und Unkrautkonzentration. Darüber hinaus besteht für die Anbauenden eine erhöhte Abhängigkeit zu Weltmarktpreisschwankungen durch die Konzentration auf ein einziges Gut. (ebd.: 22, 24)

5.1.2. Insektizide/Pestizide

Die grüne Revolution machte auch vor der Baumwolle nicht halt. Ist die weltweite Anbaufläche in den letzten 20 Jahren konstant geblieben, konnte doch der Ertrag der Baumwolle um jährlich 2,2 Prozent gesteigert werden. (ebd.: 18) Diese Steigerung war nur möglich durch den erhöhten Einsatz chemischer Pestizide und mineralischer Dünger, maschineller Intensivierung sowie durch eine höhere Flächendichte des Anbaus. Eine hohe Zahl unterschiedlicher Chemikalien kommt in den Kulturen zum Einsatz, bezüglich der Menge gehen die Quellen jedoch auseinander: Paulitsch et al. (2004) gehen von 5,8 bis 10,3 Prozent aus, bei Brodde (2009) und Kooistra et al. (2006) ist es ein Anteil von 25 Prozent der weltweit eingesetzten Pestizidmenge, die allein im Baumwollanbau verwendet wird. Bei einem Anteil von drei Prozent der weltweiten Ackerflächen, die für den Baumwollanbau genutzt werden, stellt das einen beachtlichen Wert dar. (vgl. Brodde 2009: 58 f.) Trotz dieser massiven Behandlung der Pflanzen gehen noch immer ca. 30 bis 50 Prozent der Erträge aufgrund von Schädlingsbefall oder Konkurrenzpflanzen (Unkräuter) weltweit verloren. (Paulitsch; Baedeker; Burdick 2004: 24) Teilweise kommen dabei sehr umstrittene Mittel wie das Insektizid Endosulfan zum Einsatz, das zwar in der EU verboten ist, aber noch immer in neun von zehn der größten Anbauländer benutzt wird. Die größten Hersteller_innen von Insektiziden sind Bayer und Syngenta, die fast zwei Drittel ihres Umsatzes mit Giftstoffen wie Endosulfan erzielen, welches von der WHO als „moderat gefährlich“ eingestuft wird. (vgl. Brodde 2009: 58 f.; Kooistra; Termorshuizen; Pybum 2006: 24) Die Bremer Baumwoll-Börse versucht indes die Konsument_innen zu beruhigen, die Pestizide würden nur auf die geschlossenen Kapseln der Baumwollpflanze gespritzt. Entgegen dieser Behauptung werden die Mittel dennoch häufig auch auf die offenen Blüten gespritzt (v.a. in Indien und Bangladesch), mit der Folge, dass die Stoffe ihren Weg unter Umständen bis ins Endprodukt auf die Haut der Träger_innen finden. Auf Feldern, die maschinell abgeerntet werden, kommt außerdem noch der Einsatz sogenannter Defoilants (künstliche Entlaubungsmittel wie Dibenzodioxine und Dibenzofurane) hinzu. (Paulitsch; Baedeker; Burdick 2004: 25) Noch problematischer ist indes die nicht vorhandene Schutzkleidung bei den Produzent_innen vor Ort um Kosten einzusparen. Des Weiteren sind die Sicherheitshinweise der toxischen Mittel vermehrt in anderen Sprachen abgefasst. Erschwerend kommt schließlich noch eine überdosierte Nutzung der Mittel hinzu:

Anstatt sechs- bis achtmal pro Saison wird bis zu 15 Mal gespritzt. Die verwendeten Spritzkanister der Beschäftigten, die auf dem Rücken getragen werden, sind oft undicht und finden nach dem Feldeinsatz als Wasserbehälter und Spielzeug Verwendung. Die Konsequenzen dieser laxen Sicherheits- und Gesundheitsvorkehrungen sind jährlich ca. 20.000 Todesfälle, die direkt auf den Einsatz von Pestiziden zurückführbar sind. (Brodde 2009: 62)

5.1.3. Gentechnisch veränderte Organismen

Vermehrt kommen in den letzten Jahren gentechnisch veränderte Kulturen zum Einsatz. Der Preis für Saatgut liegt bei diesen viermal höher als bei nicht-verändertem Saatgut und die Verwendung erbringt keinen nachhaltigen Effekt für die Produktion. Die gegen den größten Schädling, den Baumwollkapselwurm, resistenten Pflanzen locken mit der Zeit andere Schädlinge wie Schmierläuse oder Stinkwanzen an und senken die Erträge wieder. Dabei existieren ökologisch vertretbare Alternativen wie selbst hergestellter Kompost. (vgl. ebd.: 63)

5.1.4. Färbung und andere Weiterverarbeitung

Die Weiterverarbeitung der Fasern ist in hohem Maße gesundheits- und umweltbelastend. Selbst wenn die Etiketten der Kleidung einen hundertprozentigen Anteil von Baumwolle ausweisen, kann davon nicht wirklich ausgegangen werden. Nach Brodde (2009) beträgt der Faseranteil knapp 70 Prozent, die restlichen 30 Prozent bestehen aus Bleichmitteln, Weichmachern, Aufhellern, Färbebeschleunigern und Flammschutzmitteln. (ebd.: 73) Viele Farbstoffe gelangen über die Reibung oder durch Schweiß und Talg in den menschlichen Kreislauf und machen quantitativ den größten Anteil an Zusatzstoffen in Bekleidung aus. Der Prozess der Färbung selbst ist weiters sehr umweltbelastend. In Ländern in denen nur wenige oder gar keine gesetzlichen Regulierungen bestehen, wie zum Beispiel in China, werden die Abfallprodukte des Färbungsprozesses direkt in die Flüsse geleitet. „In China – so heißt es – könne man die Farben der Saison an der Farbe des Flusswassers ablesen.“ (ebd.: 75) Etliche verwendete Dispersionsfarben sind Allergene, die besonders für Kinder gesundheitlich bedenklich sind. Über die gesundheitlichen Auswirkungen aller Stoffe ist bis dato relativ wenig bekannt, da noch nicht genügend Studien hierzu existieren. In einer Untersuchung von 280 synthetischen Farbstoffen kamen die Forscher_innen des

deutschen Biochemie-Labors Hydrotox zu dem Ergebnis, dass 14 Farbstoffe erbgutverändernd wirken. (ebd.: 76) Sind diese Farben in Europa teilweise verboten, ergibt sich doch ähnlich zu Endosulfan das Importparadoxon: Produktionsprozesse die in Europa verboten sind, werden in die Peripherie ausgelagert um die Erzeugnisse anschließend wieder zu importieren. Fehlende Umweltschutzgesetze wirken mehr als Standortvorteile für Produzentenländer denn als Problem.

Um schließlich die Lagerung der Bestände vor Schädlingen zu schützen, findet der Einsatz von Methylbromid statt, das für seine schädigende Wirkung auf die stratosphärische Ozonschicht bekannt ist. (Paulitsch; Baedeker; Burdick 2004: 26)

5.1.5. Hoher Wasserverbrauch

Die Kultur der Baumwollpflanzen ist sehr wasserintensiv. Gleiches gilt für die Weiterverarbeitung der Fasern. Je nach Anbauort variiert der Wasserverbrauch zwischen 2.000-9.000 Liter Wasser für ein T-Shirt und zwischen 3.500-14.000 Liter Wasser für eine Jeans (pro Quadratmeter beträgt der Verbrauch 200-1.500 Liter/Jahr). Der Wasserverbrauch für Färbung und die weitere Verarbeitung ist hier noch nicht mit einberechnet. (Brodde 2009: 68; Paulitsch; Baedeker; Burdick 2004: 24)

5.1.6. Bio statt konventionell?

Allgemein sieht Brodde (2009) die biologische Anbauweise (Fruchtwechselwirtschaft, keine Verwendung gentechnisch veränderter Organismen, Verzicht auf chemische Dünger und Pestizide) als optimale Alternative – die ökologischen Problemfelder sprechen dabei für sich. Eine Umstellung der Landwirtschaft dauert (je nach Siegel-Anforderung) allerdings drei Jahre und muss erst einmal vorfinanziert werden. (Brodde 2009: 63 f., 66) Anreize für eine Umstellung fallen bei Kleinproduzent_innen nicht zuletzt deshalb sehr gering aus bzw. die Umstellung ist aus finanziellen Gründen nicht möglich. Die Verfasser_innen des Weltagrarberichts von 2008 kommen zu keinem anderen Fazit und empfehlen zu traditionellen Anbaumethoden zurückzukehren.⁴² (vgl. International Assessment of Agricultural Knowledge, Science, and Technology for Development 2009) Des Weiteren weisen Kooistra et al. (2006) sogar darauf hin, dass die biologische Produktionsweise und Fruchtwechsel unter Umständen höhere Erträge (bezüglich Input/Ertragseinheit) erzielen können als eine industrielle

⁴² Der Weltagrarbericht ist eine Multistakeholder-Initiative u.a. der FAO, GEF, UNDP, UNEP, UNESCO, Weltbank, WHO.

Produktionsmethode. (Kooistra; Termorshuizen; Pybum 2006: 47) Besonders bei Wechselwirtschaft bestehen für die Produzent_innen Vorteile in einer Diversifizierung ihres Angebots (somit höherer Unabhängigkeit von den Erträgen eines einzelnen Produkts und von Preisschwankungen) sowie in der Möglichkeit Subsistenzwirtschaft zu betreiben.

5.2. Sozioökonomische Problemfelder

Neben den Risiken für die menschliche Gesundheit und den Schäden der Umwelt, ergeben sich darüber hinaus einige spezifische Konsequenzen für die sozioökonomische Situation der Beschäftigten in der Textil- und Bekleidungsindustrie.

5.2.1. Subventionierung der Baumwolle und Preisverfall

Die Subventionsproblematik besteht ähnlich wie für andere Agrargüter auch bei Baumwolle. Durch die Subventionspolitik in Ländern mit großem industriellen Angebot, wie der USA, die knapp 19 Prozent des globalen Angebots an Baumwolle produzieren, entsteht ein Preisverfall, der die Produzent_innen in anderen Ländern stark beeinträchtigt. Die *terms of trade* verschlechtern sich insbesondere für Länder, die ihre Produzent_innen nicht oder nur wenig unterstützen können und in denen keine extensive Landwirtschaft zum Tragen kommt. Paulitsch et al. (2004) berechnen allein für die Länder der Sahelzone US\$ 250 Millionen Mehreinnahmen, wenn die USA und andere Industrienationen ihre Subventionierung streichen würden. (Paulitsch; Baedeker; Burdick 2004: 29) Zusätzlich zu den Subventionen wirkt sich das Ausweichen der Branche auf alternative Synthetikfasern negativ auf den Baumwollpreis aus. Je tiefer die Preise sind, desto höher fällt der Konkurrenzdruck aus. Dieser Druck führt zu Kosteneinsparungen in der Produktion der Bekleidung, zu intensivierter und verdichteter Flächennutzung bei gleichzeitiger Förderung von Monokulturen und erhöhten Pestizid- und Düngereinsatzes.

5.2.2. Komplexität der Produktion

Bereits erläutert wurde, dass eine Besonderheit bei Kleidung in der Komplexität der Produktion und der Anzahl der beteiligten Akteur_innen besteht. Von der Baumwollpflanze bis zum T-Shirt ist es ein weiter Weg in den Einzelhandel. Die Herstellung von Bekleidung unterliegt einem sehr aufwendigen Produktionsverfahren

asymmetrisch. Das Erstellen des Designs, der Schnitte, das Finishing, die Werbung und Vermarktung finden in der Regel in den Verkaufsländern statt. Der größte Teil der Wertschöpfung verbleibt also dort. (ebd.: 12) Die Äußerung des Bundesverbands des Deutschen Textileinzelhandels, dass bei einem Hemd für € 50, nach Abzug von Steuern, Personal- und Energiekosten, eine Gewinnmarge von € 0,50 für den Einzelhandel übrig bliebe, erscheint in diesem Licht fragwürdig. (vgl. Hahn; Herrmann 2009: 159)

Baumwolle	0,4		
Konfektion	0,95		Davon 14% Lohnanteil laut GIZ = 0,13
FOB Preis*	1,35	27%	*Free On Board, Verkäufer_in bringt Ware zum Exorthafen, zahlt aber nicht die weiteren Transportkosten.
Transport	0,06	1,2%	
Kosten Dtl.	2,1	42,4%	Ladenmiete, Lohnkosten, Werbung
	3,51		
UST	0,79	16%	
Gesamt	4,3		
Profit	0,65	13%	
Ladenpreis	4,95	100%	Lohnanteil Bd.: ca. 2,6%

Tabelle 8: Kostenzusammensetzung eines No-Name-Shirts für € 4,95. Quelle: Kampagne für Saubere Sachen; Christliche Initiative Romero 2011, 5.

Löhne	1%
Fabrik	16%
Transport	5%
Markenunternehmen	18%
Steuern	20%
Einzelhandel	40%

Tabelle 9: Einnahmenverteilung in der Lieferkette von Bekleidung. Quelle: Südwind Oberösterreich; Klimabündnis Oberösterreich; Global 2000 2011, 3.

5.2.4. Verschuldung der Kleinproduzent_innen

Neben den erwähnten gesundheitlichen Risiken verschlimmern Verschuldungszyklen die Bedingungen der Arbeiter_innen in der Baumwollwirtschaft ungemein weiter: Teure Pestizide und Saatgut müssen teilweise mit überhöhten Krediten gekauft werden. Schwankt der Weltmarktpreis oder kommt es aufgrund von Missernten zu Einkommensausfällen, können die Kredite nur mehr bedingt oder gar nicht bedient werden. So ist der Weg in die Armut fast vorprogrammiert. In Verbindung einer finanziellen Notsituation kam es zwischen 1997 und 2005 in Indien zum Suizid von 150.000 Farmer_innen. (Brodde 2009: 63)

5.2.5. Prekäre und sicherheitsbedenkliche Arbeitsbedingungen in der Verarbeitung

i. Geringe Löhne

Das Outsourcing der Branche hat die verarbeitende Bekleidungsindustrie in den globalen Süden verlagert, wo inzwischen knapp 75 Prozent des weltweiten Exports hergestellt werden. Den Arbeiter_innen wird ein Lohn gezahlt, der es ihnen oft nicht ermöglicht ihre eigenen Kosten zu decken und ihre Familien zu ernähren. In den Ländern Sri Lanka, Vietnam, Pakistan und Kambodscha liegt das Mindestlohniveau für Näher_innen unter der UN-Armutsgrenze von US\$ 2/Tag. In China, Indonesien und Thailand beträgt der Lohn zwischen US\$ 2-4/Tag und liegt somit nur knapp über der Armutsgrenze der UN, allerdings sind die Lebenshaltungskosten in den letztgenannten auch höher.⁴³ (vgl. Südwind Österreich; Klimabündnis Österreich; Global 2000 2011: 3)

ii. Lieferdruck

Vor allem Discounter sorgen bei den verarbeitenden Fabriken, von denen sie beliefert werden, für hohen Druck. Durch große Auftragsmengen und hohe Kollektionsrhythmen besteht eine große Abhängigkeit zu den Herstellern in Nord-Ländern (einige Hersteller bringen bis zu 18 Kollektionen pro Jahr auf den Markt). Bei Annahme eines Großauftrags sind schnell die Kapazitäten der Fabrik erschöpft, was den Auftraggebern ermöglicht, die Bedingungen wie Preise und Lieferzeiten zu diktieren. Dieser Lieferdruck ist zudem die Ursache für die Weitervergabe großer Aufträge an Sub-Lieferanten, wodurch die Supply Chain wiederum schwieriger einsehbar wird. Die Einkäufer drohen dabei den Lieferant_innen mit Auslistung, wenn sie die Preise nicht heruntersetzten. Teilweise finden sogenannte „Online Reserve Actions“ statt, die den Konkurrenzdruck noch erweitern: Die Discounter verteilen die Aufträge bei diesen Auktionen online; die Angebote der Konkurrenz können von allen Mitstreiter_innen direkt eingesehen werden. Innerhalb weniger Stunden sind die Aufträge schließlich vergeben, ohne dass bei den Produzent_innen adäquate Kalkulationen durchgeführt werden können. (vgl. Kampagne für Saubere Sachen; Christliche Initiative Romero 2011: 7)

⁴³ In Kambodscha beträgt der gesetzliche Monatslohn einer Näherin ca. € 32/Monat bei Kosten von ca. € 116/Monat für die Ernährung einer vierköpfigen Familie. (Kampagne für Saubere Sachen; Christliche Initiative Romero 2011: 17)

iii. Arbeitszeiten⁴⁴

Dieser Lieferdruck wird in Konsequenz direkt an die Arbeiter_innen weitergegeben. Besonders der asiatische Raum ist von einer harten Arbeitsrealität geprägt. 70-Stunden-Wochen bei 12 bis 18 Stunden Arbeitszeit täglich sind hier genauso Normalität wie Kinderarbeit und 24-stündiger Betrieb in Schicht- und Akkordarbeit. Eine Bezahlung von Überstunden erfolgt nicht oder nur im Ausmaß von maximal 2 Stunden pro Tag. Ankündigungen von Nachtschichten erfolgen einen Tag im Voraus. Weiters wird den Angestellten bei Unmutsäußerungen gegen Nachtarbeit oder Überstunden das Verlassen der Fabriken verboten. (ebd.: 21; vgl. Südwind Oberösterreich; Klimabündnis Oberösterreich; Global 2000 2011: 4)

iv. Diskriminierung von Frauen

Aus der Fallstudie der Kampagne für Saubere Kleidung (CCK) zur Situation in Bangladesch geht hervor, dass 87 Prozent der Arbeiter_innen Frauen sind, welche dort bereits mit 30 Jahren als zu alt zum Arbeiten gelten. Oft kommen sie aus einem ländlichen Kontext wo große Arbeitslosigkeit herrscht und werden, nicht nur durch ökonomischen Druck, sondern auch von ihren Familien zur Arbeit in der Stadt gezwungen. In den Fabriken werden Frauen bevorzugt eingestellt, weil sie als folgsam gelten. Gleichzeitig jedoch wird die Arbeit in einer Fabrik als sozialer Abstieg bzw. Gesichtsverlust missbilligt, weil sie dort den Blicken von Männern ausgesetzt seien. Die Folge sind sexuelle Belästigungen und Demütigungen und sexueller Missbrauch. Darüber hinaus erhalten Frauen einen geringeren Lohn als Männer. (Kampagne für Saubere Sachen; Christliche Initiative Romero 2011: 16, 23)

v. Fehlende Verträge

Fehlende Verträge untergraben zudem die Rechtsgrundlage der Arbeitsverhältnisse. Nur 41,4 Prozent der Näher_innen verfügten überhaupt über einen Arbeitsvertrag und nur 25,9 Prozent besaßen tatsächlich eine Kopie ihres Vertrags. (ebd.: 20)

vi. Arbeitsausfall, Krankheit, Urlaub und Mutterschutz

⁴⁴ Wenn nicht anders gekennzeichnet, beziehen sich die Arbeitsbedingungen der folgenden Abschnitte auf das Fallbeispiel Kambodscha, ausgehend aus einer Studie der Kampagne für Saubere Kleidung (CCK) und der Christlichen Initiative Romero (2011): „Im Visier: Discounter. Eine Studie über die Arbeitsbedingungen bei Zulieferern von Hofer (Aldi), Lidl und KiK in Bangladesch.“

Arbeitsausfall- und Urlaubsregelungen sind nicht vorhanden. Bei Nichterscheinen oder unpünktlichem Erscheinen zum Dienst wird kein Lohn gezahlt. Selbst im Krankheitsfall können die Angestellten nicht mit einer Ausfallszahlung rechnen. Der Großteil der in der Studie untersuchten Firmen konnte außerdem keine Regelungen zum Mutterschutz aufweisen. (vgl. ebd.: 21 f.)

vii. Gesundheit und Sicherheit

Wie oben erwähnt sind die Arbeitsbedingungen von bedenklichen Sicherheitsmängeln betroffen, welche mitunter die Leben der Angestellten gefährden. Notausgänge, Brandmelder und Feueralarme sind in den Fabriken Mangelware. Die Luft ist aufgrund inexisterter Belüftungsvorrichtungen von schlechter Qualität, wodurch viele Arbeiter_innen unter Atembeschwerden leiden. Die Mitarbeiter_innen müssen ihr Trinkwasser meist selbst mitbringen, da das vorhandene Wasser nicht gefiltert ist. Toiletten und Sanitäranlagen sind hochgradig verdreckt und nicht in ausreichender Anzahl verfügbar. (vgl. ebd.: 23) Seit der Jahrtausendwende sind zum Beispiel allein in Pakistan und Bangladesch mindestens 2.400 Menschen bei Brandkatastrophen in Textilfabriken ums Leben gekommen sind. Erst im April 2013 kam es in Dhaka/Bangladesch zum Einsturz einer Fabrik wegen maroder Bausubstanz, welcher über 1.000 Arbeiter_innen das Leben kostete. Dabei wurde das Gebäude erst 2010 fertiggestellt. (vgl. Die Zeit 2013; Kainrath 2013)

viii. Gewerkschaftliche Organisation

Mit physischer Gewaltanwendung wird den Angestellten in den Kleidungsfabriken verboten sich gewerkschaftlich zu organisieren. Darüber hinaus dienen psychische Gewaltmaßnahmen als Abschreckung: den Betroffenen werden Haftstrafen oder Kündigungen angedroht bzw. ausgesprochen. (Kampagne für Saubere Sachen; Christliche Initiative Romero 2011: 23)

Die eben erläuterten Abschnitte stellen bei weitem nicht alle Problemfelder dar. Nicht nur die ökologischen Konsequenzen der extensiven Landwirtschaftsnutzung sind zu kurz gekommen, sondern auch die Arbeitsbedingungen mit all ihren sozialen Folgen konnten nicht vollständig dargelegt werden. Die wichtigsten wurden jedoch genannt und in Summe vermitteln sie den dringenden Handlungsbedarf in der Textil- und Bekleidungsindustrie nur zu deutlich.

5.3. Zusammenführung

In Summe ist die Herstellung von Kleidung durch eine vielfältige sozioökonomische sowie ökologische Problemlage charakterisiert. Die internationale Konkurrenz sorgt indes für immer weiter ansteigenden Kostendruck. Aktuell übt China als größter Produzent für Bekleidung und Textilien weltweit und Inbegriff steigender Skaleneffekte hierbei durch eine aggressiv niedrige Lohnpolitik erheblichen Druck auf die konkurrierenden Mitstreiter wie Indien und Bangladesch aus. Unter dem Motto „China-Relokalisierungshandel“⁴⁵ versuchen die konkurrierenden Produzentenländer (resp. lokale Unternehmen) wiederum bei den Löhnen nachzuziehen, um auf Kosten der Sicherheit ihrer Beschäftigten die großen Hersteller_innen (zurück) zu gewinnen.

Die wohl größten Herausforderungen für die Initiativen der Fairen Mode ergeben sich im Hinblick auf die beschriebene Situation aus den Bereichen der Arbeitsrechte und Sicherheit der Angestellten: Diese sind mehr als prekär und kosten mitunter Leben. Es macht den Anschein, dass ein konventionell hergestelltes Kleidungsstück eines der problematischsten Produkte überhaupt darstellt. Aber auch die ökologische Dimension ist nicht zu vernachlässigen. Hat die Faire Mode den Anspruch (ökologisch) nachhaltig zu wirken, muss sie auch auf biologische Anbau- und Produktionsmethoden setzen. Daher besteht der Fokus des nächsten Kapitels in der Untersuchung der Initiativen hinsichtlich ihrer Fair-Handels-Kriterien, den Arbeitsrechten und der Forcierung von ökologischen Anbaumethoden der Baumwolle.

⁴⁵ Ausdruck für eine Strategie, die China die Führungsposition am Weltmarkt streitig machen soll. (Blume 2013)

Exkurs: Corporate Social Responsibility?

Dieser beschriebenen Zusammenhänge sind sich natürlich auch die großen Handelsketten bewusst und erarbeiten seit einigen Jahren eigene „Nachhaltigkeitskampagnen“. Auf Druck der Konsument_innen und der Öffentlichkeit, gründen die Unternehmen unter dem Stichwort „Corporate Social Responsibility“ (CSR) ganze Abteilungen, die sich mit der Entwicklung nachhaltiger Unternehmensstrategien beschäftigen, um den potenziellen und bereits existenten Kundenverlust zu verhindern. Die unterschiedlichen Strategien zu bewerten fällt nicht leicht. Inzwischen hat fast jedes große Modeunternehmen Kollektionen im Angebot, die nachhaltig seien und/oder aus biologischem Anbau kommen. Die CSR-Strategien bestehen dabei meist aus freiwilligen Verhaltenskodizes, in denen soziale Richtlinien und Standards gesetzt werden, die für alle operativen Handlungen der Betriebe und für alle Mitarbeiter zum Tragen kommen sollen. Sie unterscheiden sich von Unternehmen zu Unternehmen und sind durch ihre Freiwilligkeit zu keiner externen Kontrolle verpflichtet. Da die Unternehmen allerdings, einmal abgesehen von der Subventionierungsproblematik, für *alle* beschriebenen Problemfelder verantwortlich sind, liegt es nahe, die CSR-Bestrebungen eher im Lichte von White- und Greenwashing-Strategien zu sehen. Generalisierungen solcher Art sollten zwar kritisch gesehen werden und im Einzelfall individuellen Prüfungen unterzogen werden. Trotzdem erscheint dieser Vorwurf angesichts der herrschenden Missstände in der Textil- und Bekleidungsindustrie durchaus haltbar. Um den Wortlaut einer Pressemitteilung der Kampagne für Saubere Kleidung im Bezug auf die aktuelle „Conscious Collection“ des Moderiesen H&M zu paraphrasieren: „Wie bewusst kann eine Kollektion sein, deren Näher_innen reihenweise bewusstlos werden?“ (vgl. Kampagne für Saubere Sachen 2013)

6. Fair Fashion: Ein Vergleich der Akteur_innen

6.1. Das Analyseraster

Nach dem Versuch einer Kontextualisierung des Fairen Handels mit der Handelstheorie und der theoretischen Auseinandersetzung mit den Konzepten zur Gerechtigkeit werden nun einzelne Initiativen Fairer Mode genauer in Augenschein genommen. Hierbei sollen die Annahmen überprüft werden, die in Abschnitt 1.2.⁴⁶ erstellt wurden.

Vier Themenkomplexe dienen für diese Untersuchung als Grundlage: Aspekte des Fairen Handels, Arbeitsrechte (wozu teilweise auch nicht primär arbeitsrechtliche, sondern soziale Kriterien zur Geltung kommen), Transparenz und (ökologische) Nachhaltigkeit. In Bezug auf die Einzelkriterien gilt als Indikator lediglich „Regelung vorhanden/nicht vorhanden“. Ist eine Regelung vorhanden wird diese schließlich erläutert.

In Kapitel 4. wurde bereits diskutiert, dass die Vorstellung von Fairness, respektive Gerechtigkeit, in ihrer Theorie divergieren können. Eine Einzelprüfung der Gerechtigkeitskonzeption soll deshalb in diesem Kapitel nicht weiter im Fokus liegen. In der folgenden Analyse verbleibt trotzdem die Frage nach grundlegenden Kriterien zur Identifikation des Fairen Handels. In Orientierung an Schaber/van Dok (2008) finden in der Analyse drei Kriterien Verwendung, die bei jeder Fair Trade/Fair Fashion Initiative realisiert sein sollten: Direktheit des Handels, langfristige Handelsbeziehungen, Fairer Preis (Mindestpreis und Sozialprämie, die ein nachhaltiges Auskommen sichern). (vgl. Schaber; van Dok 2008: 16; Abschnitt 2.5.2.)

Zum Vergleich, ob die Produktion den gleichen arbeitsrechtlichen Standards wie in Österreich unterliegt, dienen der Kollektivvertrag für Arbeiter_innen der Bekleidungsindustrie und ILO-Konventionen als bestimmende Grundlage. Die Kriterienbildung erfolgt einerseits nach Forcierung der ILO-Kernkonventionen (87, 98, 29, 105, 138, 182, 100, 111; vgl. Abschnitt 2.6.5.); andererseits wird die Existenz der in Österreich geltenden Standards überprüft. Letztere bestehen aus: Arbeitszeitregelung, Urlaubsregelung, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Mutterschutz und Karenz, Kranken-, Unfall-, Pensions- und Arbeitslosenversicherung, Abfertigung im Kündigungsfall sowie Zahlung des 13. und 14. Monatsgehalts. Zusätzlich wird die Gewährung einer sicheren und hygienischen Arbeitsumgebung nach ILO-Konvention

⁴⁶ Diese sind: Es bestehen auch in der Fairen Mode Inkonsistenzen bezüglich der Transparenz; Kontrollen werden nicht ausreichend durchgeführt; Arbeitsnormen divergieren im globalen Süden und Norden auch bei Fairer Mode; Biologische Anbaumethoden sind keine bedingende Anforderung.

155 in die Untersuchung einbezogen. (vgl. ILO 2012a) Eine detaillierte Auflistung der Kriterien findet sich im Anhang.

Bezüglich des Themenbereichs Transparenz erfolgt die Orientierung an der Offenlegung der Finanzierung und der Lieferkette. Hierbei gilt auch die Anforderung der freien Verfügbarkeit aller Informationen für die Öffentlichkeit. Es gilt folgende Punkte zu überprüfen: Ausweisung der Logistikunternehmen; Herkunft der Baumwolle und Ausweisung der Produktionsstätten; Offenlegung der Finanzierung und der Gehälter der Mitarbeiter_innen; Drittüberprüfung durch eine externe Partei.

Diese Kriterien wurden ausgewählt, um festzustellen wie die Lohnverteilung innerhalb der textilen Kette aufgespalten ist, da gerade hier eins der größten Problemfelder besteht: Wie im vorigen Kapitel beschrieben geht von den Erlösen gerade einmal ein Prozent an die Arbeiter_innen. Eine Drittüberprüfung und eine lückenlose Rückverfolgbarkeit der Produkte sorgen hingegen für eine glaubwürdige Praxis der Initiativen.

Im Kontext der Nachhaltigen Entwicklung können zwar auch die arbeitsrechtlichen und Fair-Handels-Kriterien eingeordnet werden, im Folgenden wird unter dem Nachhaltigkeitsaspekt weitgehend die ökologische Dimension betrachtet. Die Grundlage bildet insofern die Frage, ob bei Initiativen Fairer Mode auch die biologische Produktion Berücksichtigung findet. In Anbetracht einer nachhaltigen Produktionsweise, welche die Ressourcen zukünftiger Generationen nicht beeinträchtigen soll, kommt einer umweltverträglichen Produktion oberste Priorität zu. Als erstes Analyse-Kriterium gilt hier die Forcierung (nicht: Förderung) der Verwendung von Baumwolle aus biologischem Anbau. Der biologische Anbau besteht in Verzicht chemischer Dünger und Pestizide sowie dem Verbot der Verwendung gentechnisch veränderter Substanzen. Als zweites Kriterium gilt eine biologisch vertretbare Weiterverarbeitung, die vor allem den Prozess der Färbung betrifft.⁴⁷

Der Fokus der Analyse richtet sich hierbei auf drei Siegel-Initiativen und zwei Unternehmen. Die zu überprüfenden Siegel-Initiativen sind die FLO (resp. Fairtrade Cotton), die Fair Wear Foundation und der Global Organic Textile Standard – diese sind die bekanntesten innerhalb der Branche. Das erste untersuchte Unternehmen ist Continental Clothing, das oft als Best Practice Exempel herangezogen wird. Continental Clothing wurde ausgesucht, um ein unternehmerische Beispiel darzustellen, welches

⁴⁷ Eine tabellarische Auflistung aller Kriterien, die bei den Initiativen untersucht wurden, findet sich im Anhang der vorliegenden Arbeit.

nach GOTS- und Fair Wear Foundation Prinzipien handelt. Die zweite unternehmerische Mode-Initiative im Fokus ist common-shirts und hat sich ebenfalls dem Fairen Handel verschrieben. Allerdings geht common-shirts einen alternativen Weg im Vergleich zur gängigen Zertifizierungspraxis in der Fair-Mode-Bewegung. In diesem Kontext kann diese Initiative als Gegenbeispiel zu den vorherigen gesehen werden.

6.2. Fairtrade Cotton

6.2.1. Überblick

Die FLO ist einer der größten Akteur_innen im Bereich des Fairen Handels. In ihren Handlungsbereich fällt die Standardsetzung für Produzent_innen und Angestellte in Lohnarbeitsverhältnissen und die Zertifizierung. Insgesamt vereint die FLO drei Produzentennetzwerke in Asien, Lateinamerika und Afrika und vertreibt 27.000 Produkte in 24 Ländern. (vgl. Abb. 2 in Abschnitt 2.3.3.). FLO-Produkte erzielen global einen Umsatz von fast € 5 Milliarden, wobei Baumwolle eines der sechs wichtigsten Produkte darstellt. Seit 2004 ist es für Faserproduzent_innen möglich von der FLO zertifiziert zu werden. Eine umfassende Beschreibung des FLO-Systems findet sich in Kapitel 2. „Grundlagen des Fair-Trade-Systems“. Die Anforderungen für die Zertifizierung sind in den Generic Fairtrade Trade Standards (für Händler_innen), den Generic Fairtrade Standards for Small Producers (für Produzent_innen) und dem spezifischen Standard für Baumwolle festgelegt. (FLO 2011e, 2011d, 2011c)

6.2.2. Ergebnis der Analyse

Die Fairtrade Baumwolle vereint alle Fair-Handels-Kriterien. Den Produzent_innen wird ein Mindestpreis zwischen € 0,40–0,64/Kilo gezahlt (abhängig von Weltregion, Sorte und Produktionsweise, d.h. biologisch oder konventionell). Die Sozialprämie (der sogenannte Premium-Betrag) für Baumwolle beträgt pauschal € 0,05, unterschreitet also die generelle FLO-Richtlinie von 15 Prozent. (FLO 2013) Übersteigt der Weltmarktpreis den vereinbarten Mindestpreis, so wird der jeweils aktuelle Marktpreis gezahlt. Der Aufschlag für Baumwolle aus biologischem Anbau beträgt 20 Prozent des Mindestpreises und im Falle erwünschter Vorfinanzierung werden bis zu 60 Prozent des Kaufpreises der geschätzten Ernte als Darlehen an die Produzent_innen vergeben. (FLO 2011c: 7) Die Direktheit des Handels ist bedingende Kernnorm der FLO, genauso wie langfristige Handelsbeziehungen. (vgl. Kapitel 2.5.2) Langfristige

Handelsbeziehungen werden durch Beschaffungs- bzw. Liefervereinbarungen (sogenannte Sourcing Plans) gesichert. Diese beinhalten Abmachungen zu Lieferungen in der Zukunft, ein anvisiertes Verkaufsvolumen und erwartete Liefertermine. Für Baumwolle wird gefordert, dass die Sourcing Plans die jeweils zukünftige Ernte umfassen und mindestens drei Monate vor Ablauf erneuert werden. (ebd.: 6 f.)

Minimale Anforderungen für die Baumwolle bestehen wie bei allen Fairtrade-Produkten in der Erfüllung der ILO-Kernkonventionen. Darüber hinaus wird bei den Produzent_innen als Bedingung die Erfüllung der Konvention 1 (von 1919, Begrenzung der Arbeitszeit) vorausgesetzt, die eine maximale wöchentliche Arbeitszeit von 48 Stunden und eine tägliche Arbeitszeit von 8 Stunden vorsieht. Eine Regelung sticht heraus: Frauen müssen ihre Bezahlung direkt erhalten, diese darf nicht an den Ehemann ausgegeben werden. Die Arbeitsbedingungen müssen darüber hinaus sicher und hygienisch sein und bei Fällen von Anwendung physischer und/oder psychischer Gewalt erfolgt keine Zertifizierung. Diese Kriterien gelten für alle Akteur_innen der Baumwolllieferkette. (ebd.: 5 f., 10) Alle weiteren Kriterien (Mutterschutz, Urlaub, Ausfallzahlung bei Krankheit, Versicherungskriterien, Abfertigungszahlungen und Weihnachtsremuneration/Urlaubszuschuss) sind nicht erfüllt.

Die Finanzen der FLO sind über die jährlichen Unternehmensberichte öffentlich aufrufbar, allerdings ist es nicht möglich die Gehälter der Mitarbeiter_innen einzusehen. Die jährliche Bilanz ist darüber hinaus zum Teil mit Kommentaren zur Veränderung der Einzelposten versehen. Die Produzentenbetriebe und Händler_innen können über ein Internetportal der FLO-Cert⁴⁸ abgerufen werden. Alle Waren- und Geldflüsse müssen seitens der Händler_innen dokumentiert werden um eine direkte Zurückverfolgbarkeit der Produkte bis zu ihrem Ursprung zu gewährleisten (bei den Produkten Kakao, Zucker, Fruchtsaft, Tee gilt das Gebot der indirekten Zurückverfolgbarkeit). (FLO 2011e: 6 ff., 2011g) Eine eindeutige Zurückverfolgung des Einzelprodukts für Verbraucher_innen ist hingegen nicht immer möglich. Über eine weitere Webseite⁴⁹ der FLO kann ein Produktcode eingegeben werden, der schließlich die herstellende Firma/Kooperative inklusive einer Kurzbeschreibung angeben soll, doch ist nicht jedes Produkt mit einem solchen Code versehen. So ist Fairtrade Cotton beispielsweise nicht in dieses System integriert. Einen detaillierteren Aufschluss über die Produzent_innen gibt die britische

⁴⁸ <http://www.flo-cert.net/flo-cert/29.html> [Zugriff am: 14.05.2013]

⁴⁹ <http://www.fairtrade-code.at/> [Zugriff am: 12.05.2013]

Fairtrade-Webseite⁵⁰ mit einer Auflistung produzierender Kooperativen zu einzelnen Produkten. Aber auch hier ist die Auflistung sehr selektiv gehalten und umfasst bei weitem nicht alle Betriebe/Kooperativen. Über die jeweiligen Transportunternehmen sind gar keine Informationen verfügbar. Durch die ISO-65-Akkreditierung erfolgt eine regelmäßige externe Überprüfung der Zertifizierungspraxis der FLO. (vgl. Abschnitt 2.6.6.)

Biologische Anbaumethoden werden gefördert, sind aber kein zwingendes Zertifizierungskriterium. Biologische Baumwolle wird mit einem Aufschlag von € 0,20 entlohnt. Insgesamt macht der Anteil von Fairtrade Cotton aus biologischer Produktion 19 Prozent aus. Die Anforderungen an die biologische Produktion umfassen ein Verbot bestimmter Substanzen sowie den Verzicht auf Einsatz gentechnisch veränderter Lebewesen. (FLO 2012a: 13) Färbungsprozesse sind nicht Teil der Supply Chain von Fairtrade Cotton.

6.2.3. Zusammenfassung

Fairtrade Baumwolle erfüllt nicht alle untersuchten Kriterien. Größte Mängel bestehen bei arbeitsrechtlichen Aspekten, die über die ILO-Kernnormen hinausgehen. Abgesehen davon wird biologischer Anbau nicht forciert, sondern nur gefördert. Stärken liegen in der Realisierung der Fair-Handels-Kriterien – hier bestehen äußerst detaillierte Regelungen und Anforderungen sowohl an die Produzent_innen als auch an Händler_innen. Größter Kritikpunkt bei den Finanzen ist die fehlende Offenlegung der Gehälter. Außerdem sind die Logistikunternehmen nicht einsehbar und die Herkunft eines Fairtrade Cotton Produkts kann nicht eindeutig nachgewiesen werden. Abschließend ist anzumerken, dass nur der Anbau von Baumwolle eingeschlossen ist, welcher maximal fünf Prozent der Produktion eines Kleidungsstück ausmacht – alle anderen Akteur_innen in der textilen Kette sind ausgeschlossen.

⁵⁰ <http://www.fairtrade.org.uk/producers/> [Zugriff am: 12.05.2013]

6.3. Fair Wear Foundation

6.3.1. Überblick

Die Fair Wear Foundation (FWF) mit Hauptsitz in den Niederlanden ist eine Multistakeholder-Initiative, die auf einem Mitgliedschaftssystem basiert. Sie arbeitet mit Unternehmen in sieben europäischen und fünfzehn Produzentenländern zusammen. Geleitet wird sie von Gewerkschaften, Industrie- und Handelsverbänden der Bekleidungsbranche und NGOs.⁵¹ Es gibt vier verschiedene Mitgliedschaftstypen: Affiliates (Hersteller_innen), Ambassadors (Einzelhändler_innen), Fabriken und Jungdesigner. Sie zählt 80 Mitglieder, die ihre Produkte in insgesamt über 80 Ländern vertreiben. Das FWF-System konzentriert sich auf Unternehmen und baut auf zwei Säulen auf: die Leitprinzipien der FWF-Charter und der (von der FWF entworfene) Code of Labour Practices. (Fair Wear Foundation 2009, 2011a) Der Schwerpunkt der Organisation liegt auf der Verbesserung der Arbeitsrechte von Angestellten in der Bekleidungsindustrie. Um Mitglied zu werden muss der Code of Labour Practices ins Management-System und infolge (schrittweise) in alle Ebenen der Lieferkette integriert werden. Im Falle der Missachtung der Prinzipien existiert für Arbeiter_innen ein Beschwerdesystem. Als Erkennungsmerkmal für Endverbraucher_innen dient das Logo der FWF (Abb. 11), das als Etikett in die Kleidung eingenäht wird.



Abbildung 11: Logo der FWF.
Quelle:
<http://www.fairwear.org/>
[Zugriff am: 17.09.2012]

6.3.2. Ergebnisse der Analyse

Die Fair-Handels-Kriterien bei der FWF sind im Punkt des Fairen Preises nur in der Zahlung des Mindestpreises (resp. Mindestlohn) erfüllt. Hierzu hat die FWF das *living wage* Konzept implementiert. Dieses unterliegt einer umfassenden Reglementierung und stellt eine der acht Anforderungen des Labour Codes dar. „[A] living wage is defined

⁵¹ Stakeholder in der Führungsebene („board“) sind: Modint (Handelsverband für Mode, Innendesign Teppiche und Textilien), CBW-MITEX (Verband des Einzelhandels für Innendesign, Mode, Schuhe und Sportbekleidung), FGHS (Verband für Sportartikelhersteller), FNV Bondgenoten (Gewerkschaftsbund der Dienstleistungsindustrie), CNV dienstbond (Christliche Gewerkschaft - Dienstleistungsindustrie), Clean Clothes Campaign (Niederlande) und Brot für alle (Schweiz). Mit Ausnahme von Brot für die Schweiz, stammen alle aus den Niederlanden.

as a wage paid for a standard working week meeting basic needs of workers and their families and to provide some discretionary income. 'Basic needs' further includes costs like housing (with basic facilities including electricity), nutrition, clothing, healthcare, education, drinking water, childcare, transport, and savings." (ebd.: 1 f.) Über den gesetzlichen Mindestlohn hinaus orientiert sich die living wage an der Armutsgrenze, den lokalen Durchschnittslöhnen, Kollektivverträgen und Vorgaben lokaler Arbeitsrechtsorganisationen (Gewerkschaften, NGOs) ⁵². (Fair Wear Foundation 2012a: 7) Für die Unternehmen bietet die FWF ein Tool an, das diese living wage auf Grundlage der vor Ort erfassten Informationen durch die FWF berechnet und mit den unternehmenseigenen Löhnen vergleicht. Langfristiges Ziel ist die Löhne der Produzent_innen vom gesetzlichen Mindestniveau (als Aufnahmekriterium) auf die living wage anzuheben (sogenannte „living wage ladder“). (Fair Wear Foundation 2012a) Ein Sozialprämiensystem und Direktheit des Handels sind keine Anforderungen für eine FWF-Mitgliedschaft. Langfristige Handelsbeziehungen werden als Strategie eingesetzt, um den Labour Code auch bei den Sublieferanten_innen durchsetzen zu können. (Fair Wear Foundation 2009: 9) Um hohe Fluktuation und Kurzarbeit zu vermeiden, müssen die Arbeiter_innen über rechtsgültige und –verbindliche Arbeitsverträge verfügen.

Alle ILO-Kernkriterien sind im FWF Code of Labour Practices abgedeckt. Darüber hinaus gilt es bei den Hersteller_innen noch weitere Kriterien zu erfüllen. Auch diese orientieren sich wiederum an anderen ILO-Konventionen. Die Arbeitgeber_innen müssen ihren Angestellten die gewerkschaftliche Organisation nicht nur gewähren, sondern erleichtern. Gewerkschaftsvertreter_innen dürfen nicht wegen Ausübung ihrer Ämter zum Subjekt von Diskriminierung werden (ILO-Konvention 135, ILO-Empfehlung 143). (Fair Wear Foundation 2011a: 1) Eine Arbeitszeitregelung muss nach dem 8-Stunden/Tag-48 Stunden/Woche-Ideal realisiert sein und die Gewährung eines hygienischen und gesunden Umfelds ist ebenfalls Pflichtkriterium für Arbeitgeber_innen (ILO-Konvention 1 und 155). (ebd.: 2) Androhung und Anwendung physischer Gewalt, sexuelle Belästigung und andere Formen der Einschüchterung sind strengstens

⁵² Die Berechnung der living wage erfolgt im Grunde genommen anhand eines Lebensmittelpreisindexes, der wiederum mit dem Prinzip der Kaufkraftparität (PPP-\$) in die einzelnen Landeswährungen konvertiert wird. In Asien orientiert sich die FWF am sogenannten Asian-Floor-Wage-Prinzip. Die Asian Floor Wage wird auf dem beschriebenen Weg mit der Basis von drei Konsumeinheiten kalkuliert, um somit auch die Versorgung der Familienmitglieder der Arbeiter_innen sicher zu stellen. (vgl. Asian Floor Wage Alliance 2009: 48 ff.) Der in Abschnitt 5.2.5. angegebene Wert für die Ernährung einer kambodschanischen Familie bezieht sich auf dieses Konzept.

verboten. Außerdem haben die Arbeiter_innen ein Recht auf einen Arbeitsvertrag nach gesetzlichen Richtlinien (inklusive etwaiger Regelungen zu Sozialversicherung und Arbeitsrechten). (ebd.) Unzureichende, illegale Vertragsabschlüsse sollen auf diese Weise in eine langfristige „legally-binding employment relationship“ (ebd.) umgewandelt werden. Kriterien die bei der FWF keine Berücksichtigung finden, sind Mutterschutz, Urlaubsregelung, Kompensation bei Krankheit, Sozialversicherung (Arbeitslosen-, Unfall-, Pensions-, Krankenversicherung). Mit einer living wage sollen Kosten einer Krankenversicherung zwar gedeckt werden, doch stellt die Erfüllung der living wages ein auf lange Frist zu erreichendes Ziel dar, und kein Aufnahmekriterium. Hinsichtlich der Transparenz divergiert die Kriterienerfüllung stark nach einzelnen Hersteller_innen, da die FWF auf dem Mitgliedschaftssystem basiert. Den einzelnen Betrieben bleibt dabei teils selbst überlassen, ob sie ihre Finanzen und Produktionsorte der Öffentlichkeit einsehbar machen. Gegenüber der FWF selbst müssen diese Daten aber verfügbar sein. In den online verfügbaren Annual Reports ist die Finanzierung der FWF selbst sehr umfassend aufgeschlüsselt. Dabei ist nicht nur die Bilanz einsehbar, sondern auch die einzelnen Inputs nach Geldgeber. (vgl. Fair Wear Foundation 2012b) Eine externe Überprüfung ist nicht verpflichtend, doch durch den Multistakeholder-Ansatz verpflichtet sich die FWF allen Stakeholdern zu finanzieller Einsicht in ihre Praktiken. Im eigentlichen Sinn übernimmt aber die FWF die externe Überprüfungsfunktion für ihre Mitglieder. Auf Fabrikebene führt die FWF meist angekündigte Betriebsprüfungen an, da diese zu praktikableren Ergebnissen führten. Um das Risiko eines verfälschten Ergebnisses dabei gering zu halten, führen die Auditor_innen der FWF im Vorfeld off-site Interviews mit den Arbeiter_innen durch. Gewerkschaften werden ebenfalls in den Fabrik-Audit-Prozess miteinbezogen. (vgl. Fair Wear Foundation 2012c)

Alle 12 bis 18 Monate erfolgt ein Brand Performance Check, der die Unternehmen verifiziert. In der FWF Charter sind detaillierte Anforderungen aufgelistet, die seitens der Betriebe realisiert werden müssen: Das Management selbst muss zum Beispiel Monitoring-Systeme in die Betriebsabläufe integrieren, das die Arbeitsbedingungen stets überwacht. Darüber hinaus muss ein aktualisiertes Fabrikregister (inklusive aller Produktionsstätten und Sublieferant_innen) geführt werden und die Unternehmen sind dazu verpflichtet eigenverantwortlich Audits bei ihren Produzent_innen, Fabriken, Lizenznehmer_innen und Sublieferant_innen durchzuführen. Eine Zusammenfassung

dieser betriebseigenen Audits wird in einem Sozialbericht veröffentlicht, auf dessen Basis Corrective Action Plans ausgearbeitet werden. (vgl. Fair Wear Foundation 2009: 12 ff.) Die Brand Performance Checks und die Sozialberichte werden im Internet öffentlich zugänglich gemacht. Die Rückverfolgbarkeit eines einzelnen Produkts für Konsument_innen ist nicht durch eine FWF-Mitgliedschaft des jeweiligen Unternehmens garantiert und insofern abhängig von der freiwilligen Praxis der Firmen. Manche realisieren die Rückverfolgbarkeit (z.B. das schweizerische Unternehmen Switcher), andere nicht. Die Offenlegung der Logistikunternehmen ist nicht gewährleistet, auch eine Einsicht in die Einkünfte (sowohl bei Unternehmen als auch bei der FWF selbst) erfolgt nicht öffentlich.

Kein einziges ökologisches Kriterium wird erfüllt, die FWF sieht ihren Kompetenzbereich in der Verbesserung der Arbeitsbedingungen.

6.3.3. Zusammenfassung

Auch die Fair Wear Foundation erfüllt nicht alle Kriterien. Sie legt zwar die Arbeitsrechte in den Fokus ihrer Tätigkeit, doch bei Grundsätzen, die über die ILO-Kriterien hinausgehen, findet auch der FWF-Kompetenzbereich rasch sein Ende. Die Stärke der FWF liegt dennoch im Bereich des Monitoring und den Anforderungen an das Management der einzelnen Mitglieder sowie dem Einbezug lokaler NGOs und Gewerkschaften. Elemente, die positiv wirken, sind das Beschwerdesystem für Angestellte, die Förderung gewerkschaftlicher Organisation und vor allen anderen Kriterien: Das Ziel der Verwirklichung der living wage für die Arbeiter_innen, die über den gesetzlichen Mindestlohn hinausgeht und tatsächlich darauf ausgerichtet ist, ein Leben zu führen das Angestellten die Möglichkeit bieten soll, alle lebensnotwendigen Kosten zu decken und darüber hinaus noch Rücklagen zu sichern. Innerhalb der Lieferkette wiederum ist nur die Konfektion der Bekleidung abgedeckt. Die Bereiche Rohstoffe, Transport und Handel liegen außerhalb des Einzugsbereichs der FWF. (vgl. ebd.: 4) Die ökologische Dimension wird in der Praxis der FWF komplett ausgeblendet.

6.4. Global Organic Textile Standard

6.4.1. Überblick



Abbildung 12: GOTS
Logo. Quelle:
International Working
Group on Global Organic
Textile Standard 2011, 1.

Der Global Organic Textile Standard ist das Ergebnis einer Kooperation der Organic Trade Association (USA), des Industrieverbands für Naturtextilien (Deutschland), der Soil Association (GB) und der Japanese Organic Cotton Association (Japan). Diese vier Verbände firmieren unter der International Working Group on Global Organic Textile Standard (IWG).

Der Fokus des GOTS liegt in der Unternehmenslizenzierung und umfasst die gesamte verarbeitende Textillieferkette von der Gewinnung der Fasern bis zum Vertrieb in den Zielländern. Der

GOTS beinhaltet soziale und ökologische Standards, von denen letztere sehr detailliert reglementiert sind. Erfüllen Unternehmen diese Standards, erhalten sie eine Lizenz, die ihnen erlaubt Waren mit dem GOTS-Siegel zu verkaufen. Dabei erfolgt eine Lizenzvergabe nicht direkt durch die IWG selbst, sondern durch von ihr genehmigte externe Prüfgesellschaften. Drei Anwendungsbereiche der Zertifizierung werden unterschieden: Textilverarbeitungs-/Konfektionsbetriebe, Nassveredlungsbetriebe und Handelsbetriebe. Nach erfolgreicher Zertifizierung erfolgt einmal jährlich eine Inspektion durch die genehmigten Prüfgesellschaften.

6.4.2. Ergebnisse der Analyse

GOTS-Anforderungen orientieren sich nicht primär an Kriterien des Fairen Handels, erfüllen aber die Punkte Mindestpreis (resp. Mindestlohn) und zum Teil den Punkt langfristige Handelsbeziehungen (resp. reguläre und langfristige Beschäftigungsverhältnisse). Eine GOTS-Zertifizierung erfordert die Zahlung eines Mindestlohns in Anlehnung an die ILO-Übereinkommen 95 (Lohnschutz) und 131 (Verfahren zur Festsetzung von angemessenen Mindestlöhnen). Dies bedeutet, die Arbeiter_innen werden nach gesetzlichem oder industrieüblichem Mindestlohn bezahlt. Eine detailliertere Festlegung bleibt allerdings aus: „[...] wages should always be enough to meet basic needs and to provide some discretionary income.“ (International Working Group on Global Organic Textile Standard 2011: 26) Eine Umgehung des

Zwischenhandels wird nicht forciert und ebenso wenig findet ein Sozialprämiensystem Anwendung.

In der arbeitsrechtlichen Festlegung der Standards erfolgt eine starke Orientierung an ILO-Konventionen. Neben der Implementierung der Kernnormen erfordert der GOTS noch einige weitere Punkte, die sich teils an die österreichischen Bedingungen annähern. Die maximale Arbeitszeit darf eine Dauer von 8 Stunden täglich/48 Stunden wöchentlich nicht überschreiten und gilt auch für Angestellte in Büros und Handel. Darüber hinaus ist die Einräumung eines Ruhetages pro Woche Pflicht (ILO 1, 14, 30, 106). Zudem muss eine saubere und sichere Arbeitsumgebung ebenso garantiert werden. Besonderes Augenmerk im GOTS wird gelegt auf ein reguläres Arbeitsverhältnis nach gesetzlichen Bestimmungen (kein Verzicht auf etwaige Sozialversicherungsleistungen, Verzicht auf kurzfristige Beschäftigung so weit möglich; ILO 158, 175, 177, 181) und auf den Schutz sowie die Erleichterung gewerkschaftlicher Organisation bei den Arbeiter_innen. (vgl. ebd.: 25 ff.) Österreich-spezifische Regelungen die keine Anwendung finden, sind erneut der Mutterschutz und Karenz, eine Urlaubsregelung, Ausfallzahlungen bei Krankheit, Abfertigungszahlungen und die Sozialversicherungspflicht (Kranken-, Unfall-, Pensions- und Arbeitslosenversicherung). (vgl. ebd.)

Eine simpel gehaltene Bilanz der IWG wird in den Jahresberichten über die eigene Webseite veröffentlicht, erneut finden sich aber auch hier keine Angaben über die Gehälter, weder über die der IWG, die der ausführenden Zertifizierungskörperschaften noch die der GOTS-lizenzierten Unternehmen. Da die Vergabe der Lizenzen ausschließlich an Produzent_innen (resp. Herstellung der Textilien/Bekleidung) und Händler_innen erfolgen, ist eine transparente Einsicht der beteiligten Logistiker in der Lieferkette nicht einwandfrei möglich. Transportmittel und -wege müssen zwar lückenlos dokumentiert werden, sind aber nicht für Verbraucher_innen verifizierbar. (ebd.: 17) Hingegen existiert eine Datenbank aller GOTS-zertifizierten Unternehmen, die auch für Endkonsument_innen aufrufbar ist⁵³ sowie eine öffentliche Liste der 16 GOTS-akkreditierten Prüfinstitute⁵⁴, welche exklusiv die Zertifizierung und Inspizierung der Betriebe und Fabriken realisieren dürfen. Um wiederum Prüfverfahren für den GOTS

⁵³ <http://www.global-standard.org/de/public-database/search/database/search.html> [Zugriff am: 14.05.2013]

⁵⁴ <http://www.global-standard.org/de/certification/approved-certification-bodies.html> [Zugriff am: 14.05.2013]

durchzuführen, muss ein Prüfinstitut ISO 65 und/oder IFOAM⁵⁵ akkreditiert sein. Damit ist das Kriterium einer externen Überprüfung durch eine dritte unabhängige Partei im GOTS-System erfüllt.

Insbesondere der ökologischen Nachhaltigkeit wird eine besondere Bedeutung beigemessen, die Kriterien sind hier äußerst ausführlich reglementiert. Grundsätzlich wird zwischen zwei Kategorien des GOTS-Label differenziert: „Organic“ und „Made with Organic“. Um ein Produkt mit dem „Organic“-Etikett ausweisen zu können, müssen 95 Prozent aller Komponenten aus kontrolliert biologischer Herkunft stammen (inklusive Knöpfe, Reißverschlüsse, u.v.m.); für das „Made with Organic“-Etikett beträgt dieser Wert nur 70 Prozent. Der exakte prozentuale Anteil der Biostoffe, die/der Produzent_in, und der Name/Identifikationsnummer des zertifizierenden Instituts müssen auf dem Etikett ausgewiesen sein. (ebd.: 4) Im Standard selbst ist eine detailliert ausgeführte Liste an Stoffen enthalten, die in der Färbung, Konfektion, Verpackung und Lagerung der Kleidung verboten sind (z.B. Formaldehyd, Weichmacher, Schwermetalle, allergene Dispersionsfarbstoffe, u.v.m.). Die Regelungen sind dabei so umfangreich, dass an dieser Stelle eine vollständige Aufzählung nicht möglich ist. Um eine GOTS-Lizenz zu erhalten, müssen seitens der Unternehmen ein Umweltmanagement sowie Abwasserkläranlagen (bei Nassveredlungsbetrieben) integriert werden. (ebd.: 16) Um die Anforderungen letztlich bei den produzierenden Entitäten nach erfolgter Lizenzierung zu überprüfen, werden jährliche Kontrollen bei den Betrieben durchgeführt. Insgesamt sind gentechnisch veränderte Organismen und der Einsatz chemischer Schädlingsbekämpfung und Dünger verboten. Die Rohstoffzertifizierung selbst liegt nicht im Fokus des GOTS-Systems. Allerdings dürfen nur Rohstoffe verarbeitet werden, die bereits von anderer Seite geprüft wurden (zugelassen sind nur nationale und IFOAM akkreditierte Bionormen, wie z.B. die EU-Bionorm). (ebd.: 5)

6.4.3. Zusammenfassung

Der GOTS vereint eine Vielzahl der überprüften Kriterien, scheitert jedoch ebenfalls an den arbeitsrechtlichen Vorgaben, wie sie in Österreich gelten. Dennoch liegen hier die Anforderungen im sozialen Bereich teilweise höher als bei der FWF, wie zum Beispiel bei der Ausweitung der Anforderungen auch auf Angestellte im Handel/in Büros und der Erfordernis eines Ruhetags pro Woche. Andererseits erscheinen Kriterien betreffs

⁵⁵ International Federation of Organic Agricultural Movements; Dachverband von Organisationen die sich für die Förderung des ökologischen Landbaus einsetzen.

des Fairen Handels außer Acht gelassen zu werden. Ein Mindestlohn wird zwar anvisiert, aber nicht festgesetzt, er solle lediglich „ausreichend“ sein. Zudem ist die Transparenz nur teilweise erfüllt, ausgenommen der Transportunternehmen, die nicht unter dem GOTS einbezogen werden. Produzent_innen der Baumwolle sind ebenfalls vom GOTS-System ausgeschlossen, was in der Selbstdarstellung ausgeblendet wird. Verwendete Stoffe müssen zwar aus kontrolliert biologischer Produktion stammen, aber unterliegen keinen sozialrelevanten Bedingungen. Sowohl in Aspekten der Humantoxizität, aber auch der Umweltverträglichkeit erfolgt eine strikte Reglementierung des ökologischen Komplexes. Hier sind die Anforderungen sehr hoch gesetzt.

6.5. Continental Clothing

6.5.1. Überblick



Abbildung 13: Logo der EarthPositive Marke von Continental Clothing. Quelle: Continental Clothing 2013c.

Continental Clothing ist ein Großhändler für Bekleidung aus England mit einem Zweitsitz in Deutschland sowie weiteren Vertretungen in Italien und Japan. Die Designs kommen aus der Zentrale in London, die Baumwolle wird aus der Türkei, Indien und Ägypten bezogen. Die Produktion wiederum findet in der Türkei, Indien und China statt. Seit 1994 vertreibt Continental Kleidung für Damen, Herren und Kinder an weitere Firmen der Branche. Zwei Markenlinien hat die Firma im Angebot: „Continental“ und „EarthPositive“. Das Unternehmen ist sowohl Mitglied der FWF als auch GOTS-zertifiziert. Eine besondere Rolle nimmt die Firma mit ihrem Engagement in der Environmental Justice Foundation und dem Carbon Footprinting ihrer Produkte ein. (vgl. Continental Clothing 2013a)

6.5.2. Ergebnisse der Analyse

Durch die GOTS-Lizenzierung und die FWF-Mitgliedschaft gilt bei Continental Clothing (resp. EarthPositive-Linie) eine Kombination der (Nicht-)Kriterienerfüllung dieser beiden Initiativen. Der ökologische Produktionskomplex, der nicht durch das Fair Wear Label abgedeckt wird, findet hingegen seine Berücksichtigung im GOTS. Die entscheidenden Mängel bei beiden Standards sind schließlich: Eine eindeutige Rückverfolgbarkeit der Produkte sowie Informationen über Akteur_innen der Transportkette sind nicht gegeben, auch Sozialprämien sind nicht Teil der

Unternehmenspolitik. Da bereits in Abschnitt 6.3. und 6.4. spezifische Mängel des GOTS- und FWF-Systems erörtert wurden, erfolgt im Anschluss im Wesentlichen eine Ergänzung zu den Fair-Handels- und ökologischen Kernpunkte.

Insgesamt arbeitet Continental mit vier Fabriken zusammen, die jedoch nicht genau ermittelt werden konnten, lediglich der Standort wird von Continental angegeben (zwei Fabriken in Indien, eine Fabrik in der Türkei, eine Fabrik in China). Mit den einzelnen Fabriken unterhält Continental durchaus längere Beziehungen, die mehrere Jahre andauern. „Continental Clothing does not use agents or intermediaries.“ (Continental Clothing 2011: 6) Eine Überprüfung dieser Aussage kann nicht wirklich vollzogen werden, da Fabriknamen keine Erwähnung finden – angenommen sie stimmt, dann ist das Kriterium der Direktheit ebenfalls erfüllt. Die Herkunft der Baumwolle kann nicht überprüft werden, ist aber per GOTS-Zertifizierung dokumentiert. Dennoch gelten insofern weder FWF-Richtlinien noch GOTS-Bedingungen für die Produzent_innen der Baumwolle. Continental Clothing ist zudem ein auf Profit ausgelegtes Unternehmen, das keine öffentliche Einsicht in die Finanzierung gewährt.

In einer Fabrik in Indien wird von der FWF bemängelt, dass die Arbeiter_innen das Gelände nur in Begleitung von Fabrikpersonal verlassen dürfen. In der Spinnerei wurden darüber hinaus sehr viele Überstunden registriert und auch die sanitären Einrichtung sowie die Sicherheitsvorrichtung für die Fabrikarbeiter_innen kamen den Anforderungen nicht einhundertprozentig nach. Die Angestellten wurden zwar nach gesetzlichem Mindestlohn bezahlt, welcher allerdings noch nicht auf Niveau der living wage ist. Außerdem existiert keinerlei gewerkschaftliche Organisation bei der Belegschaft dieser Fabrik. (vgl. Fair Wear Foundation 2011b: 6 f.) Immerhin versucht Continental diese Missstände mit einem Corrective Action Plan anzugehen. In der chinesischen Fabrik wiederum erfolgt offensichtlich keinerlei Wertlegung des Managements auf soziale und ökologische Standards, dennoch lässt Continental hier produzieren: „Following a change in the top level management, the factory has been increasingly uninterested in environmental and labour issues, and unwilling to engage in new sustainability projects.“ (Continental Clothing 2011: 8) Ca. 6 Prozent der Gesamtproduktion Continentals wird in der betreffenden Fabrik hergestellt. Stellt dies zwar nur einen relativ geringen Bruchteil dar, wird dennoch nicht geplant die Produktion hier einzustellen. (vgl. ebd.)

Während die Continental-Linie unter Fair Wear und Oeko-Tex Standard 100⁵⁶ zertifiziert sind, liegt bei der EarthPositive-Kollektion eine GOTS- und Fair Wear-Zertifizierung vor. Zudem sticht diese Kollektion mit einem Merkmal heraus: Continental Clothing hat zusammen mit der Organisation Carbon Trust⁵⁷ alle CO₂-Werte in der Lieferkette nachrechnen lassen und diese daraufhin optimiert. EarthPositive ist dabei die erste Marke der Bekleidungsindustrie, die eine Reduktion der CO₂-Emissionen von 90 Prozent im Produktionsprozess realisieren konnte, indem unter anderem auf regenerierbare Energiequellen zurückgegriffen wird. (vgl. Continental Clothing 2013b) Hier setzt sich Continental Clothing stark von anderen Initiativen ab.

6.5.3. Zusammenfassung

Insgesamt ist festzustellen, dass Continental Clothing ein starkes soziales und umweltbewusstes Engagement im Vergleich zu konventionellen Unternehmen zeigt. Charakteristisch hierfür stehen die Zertifizierung nach GOTS und die zusätzliche Mitgliedschaft in der FWF. Über 90 Prozent der Bekleidung wird darüber hinaus in zwei Fabriken hergestellt, in denen (nach GOTS- und FWF-Bedingungen) keine gravierenden Mängel bestanden. Eine Vorreiterrolle nimmt die Firma in Bezug auf die Energiebilanz hinsichtlich der Kohlenstoff-Emissionen ein. Dennoch zeigt sich, dass trotz einer lizenzierten Produktion weiterhin problematische Zustände in der Herstellungskette bestehen, wie aus dem Brand Performance Check der FWF herausgeht. Erst durch eine Überprüfung dieses Checks konnten die Probleme identifiziert werden, wobei dieser Sachverhalt wiederum für die FWF Brand Performance Checks spricht. Und wieder wurden die arbeitsrechtlich relevanten Punkte wie Urlaubsregelung, Sozialversicherung, Mutterschutz, 13./14. Monatsgehalt und Abfertigungszahlungen nicht erfüllt. Wie sich die Situation weiter entwickelt und ob Continental Clothing relevante Maßnahmen durchführt (z.B. Einstellung der Produktion in China und Anhebung der Löhne in der bemängelten Fabrik in Indien), wird sich erst zeigen.

⁵⁶ Siegel für schadstofffreie textile Endprodukte.

⁵⁷ Die Carbon Trust hat als erste Organisation ein Siegel entwickelt, das den CO₂-Fußabdruck eines Produkts misst. Dieser Prozess wird als Carbon Footprinting bezeichnet.

6.6. common-shirts

6.6.1. Überblick



Abbildung 14: Logo von common-shirts. Quelle:
<http://common-shirts.org/> [Zugriff am:
15.05.2013]

Die relativ junge und kleine Initiative common-shirts hat ihren Sitz in Wien/Österreich und fokussiert im Unterschied zu den bisher beschriebenen Organisationen einen alternativen Zugang zur Realisierung eines fairen Zugangs zu

Bekleidung. Im Sortiment von common-shirts sind bedruckte sowie nichtbedruckte T-Shirts und Pullover für Kinder, Damen und Herren. Die Bedruckung der Kleidung findet in Wien statt, die Produkte selbst stammen entweder vom britischen Zulieferer Epona oder direkt aus der nicaraguanischen Nähereikooperative Zona Franca Masili. Produkte von Epona sind Fairtrade Cotton zertifiziert, werden im Folgenden aber nicht weiter in die Analyse einbezogen. Die Zona Franca Masili (vormals: Nueva Vida FairTradeZone) ist, zumindest der Selbstdarstellung zufolge, die erste Freihandelszone im Eigenbesitz von Arbeiter_innen und baut auf dem Prinzip der Solidarischen Ökonomie auf. Entstanden ist diese faire Freihandelszone nach einer verheerenden Katastrophe im Jahr 1998 durch den Hurrikan Mitch in Zusammenarbeit der Lokalbevölkerung und der nicaraguanischen NGO Centro por Desarrollo en Centroamerica (Zentrum für die Entwicklung in Zentralamerika, Übers. d. Autors). Im Bestreben eine ökonomische Basis für die Bevölkerung aufzubauen, welche zu knapp 80 Prozent arbeitslos war, wurde eine Freihandelszone errichtet, die zu 100 Prozent im Besitz der Arbeiter_innen steht (inklusive aller Maschinen, Gebäude, etc.). Die Löhne und Profite werden zu gleichen Anteilen an alle Mitglieder ausbezahlt. Die Zone genießt dabei die gleichen Privilegien der Zollfreiheit wie konventionelle Freihandelszonen. common-shirts selbst sieht sich als eine Produktivgenossenschaft mit experimentellen Charakter. (vgl. common-shirts 2013a)

6.6.2. Ergebnisse der Analyse

Die Langfristigkeit der geschäftlichen Beziehungen sind voll erfüllt, die, da die Produkte aus einer einzigen Kooperative stammen. Die Baumwolle stammt hingegen aus Peru und wird in Costa Rica gestrickt und gefärbt. Daher kann die Direktheit des Handels nur als

bedingt erfüllt gesehen werden. Der Lohn, den die Arbeiter_innen der Kooperative bekommen, beträgt nach gesetzlichem Mindestlohn US\$ 120, kann aber je nach Auslastung bis US\$ 240 betragen. Durchschnittlich werden US\$ 180 ausbezahlt. Langfristig angestrebtes Ziel ist eine Anhebung auf einen Betrag US\$ 500, der nötig wäre um eine vier- bis sechsköpfige Familie zu ernähren. Sozialprämien an sich sind nicht Teil der Lohnbildung. (vgl. common-shirts 2013b)

Durch die Kooperativenstruktur sind alle Arbeitsbedingungen selbstverwaltet und selbstbestimmt. Eine einwandfreie Überprüfung der Einhaltung der Kernkonventionen der ILO war nicht möglich, da kein öffentlicher Zugang für Endverbraucher_innen zur Satzung der Kooperative besteht. Durch die Mitgliedschaft der Kooperative in der World Fair Trade Organization (WFTO) lässt sich dennoch feststellen, dass diese größtenteils eingehalten werden. (World Fair Trade Organization 2013) Einige Punkte diesbezüglich sollen kurze Erwähnung finden: Alle Mitglieder, Frauen wie Männer, erhalten den gleichen Lohn (ILO 100 und 111), wobei Frauen die Mehrheit der Beschäftigten ausmachen. Die Kooperative wurde als reine Frauengemeinschaft gegründet, hat jedoch im Lauf der vergangenen Jahre dieses Prinzip aufgegeben. Trotzdem werden Frauen im Hinblick auf die patriarchische Gesellschaftsstruktur in Nicaragua immer noch bevorzugt eingestellt. (vgl. Ossami 2010) Eine Vereinigung der Arbeiter_innen ist dem Charakter der Kooperative inhärent (ILO 87 und 98) und im Sinne der ILO-Konventionen 29 und 105 ist die Mitarbeit ebenso ungezwungen. Die Arbeitszeit ist auf 40 Stunden/Woche in einer 5 Tage-Woche (9 bis 17 Uhr) begrenzt, Samstag und Sonntag sind arbeitsfreie Tage. Darüber hinaus stehen dem Personal 13 bezahlte Feiertage sowie ein Monat Urlaub zu. Die Arbeitszeit ist insofern mit der Regulierung in Österreich ident, die Urlaubsregelung nähert sich an die österreichischen Regeln an. Etwaige Überstunden werden mit doppeltem Lohn entgolten und es wird ein 13. Monatsgehalt geleistet - in Österreich steht indes ein noch ein 14. Monatsgehalt zu. Darüber hinaus wird den Frauen der Kooperative einen Monat vor und zwei Monate nach der Entbindung eines Kindes voller Lohn weitergezahlt. Gleiches gilt im Falle eines Arbeitsausfalls durch Krankheit (sogar bei Krankheitsfällen in der Familie). Der Mutterschutz besteht insofern nicht in Form eines Arbeitsverbotes, allerdings ist die Wochengeldregelung in Österreich deckungsgleich mit der Regelung der Kooperative. Zusätzlich sind alle Beschäftigten sozialversichert (betreffe Arbeitsunfall-, Kranken- und Rentenversicherung). Lediglich eine Arbeitslosenversicherung ist nicht Bestandteil des

Kooperativensystems. Eine Abfertigungszahlung im eigentlichen Rahmen wird nicht geleistet, allerdings bekommt ein Mitglied bei Austreten aus der Kooperative den sogenannten buy-in Betrag erstattet. Da alle Arbeiter_innen gleichzeitig Eigentümer_innen sind, verkaufen sie bei Verlassen ihre Anteile. Das Kriterium der Abfertigungszahlung kann insofern als indirekt erfüllt angesehen werden. (vgl. Mohally Renk 2005: 23)

Eine hundertprozentige Erfüllung der Transparenzkriterien ist nicht gegeben. Die Löhne der Produzent_innen werden zwar genannt, bei common-shirts selbst findet sich jedoch keine Offenlegung der Gehälter. Auch die Transportunternehmen können nicht ausfindig gemacht werden. Der Produktionsort ist bekannt, allerdings nur für die Produkte aus Nicaragua. Die Baumwolle wird über Costa Rica aus Peru bezogen, genauere öffentlich gemachte Angaben betreffs der Rohstoffe finden sich über diese Information hinaus nicht. (vgl. Zona Franca Masili 2011). Erst auf Nachfrage beim deutschen Vertrieb Zündstoff, der ebenfalls Kleidung aus der Zona Franca Masili verkauft, konnten Details über die Zulieferer der verwendeten Stoffe in Erfahrung gebracht. Demnach kommen die Garne aus Peru und sind GOTS-Organic-zertifiziert, während das Stricken und Färben der Stoffe in Costa Rica stattfindet. Welche Firma in Costa Rica die Weiterverarbeitung der Garne übernimmt, war jedoch auch den Mitarbeitern von Zündstoff nicht bekannt. Eine externe Drittüberprüfung findet bei common-shirts selbst nicht statt. Die Zona Franca Masili Mitglied ist der WFTO, wodurch sie dem zweijährigen Revisionsverfahren dieser unterliegt.

Die verwendeten Baumwollgarne sind biologisch hergestellt, sie sind wie erwähnt GOTS-zertifiziert. Über die Färbung und die weitere Verarbeitung sind keine Informationen verfügbar. Insofern kann keine eindeutige Verifizierung des biologischen Komplexes vollzogen werden.

6.6.3. Zusammenfassung

Der alternative Zugang, mit dem common-shirts versucht faire Produkte zu verkaufen, unterscheidet sich deutlich von anderen Hersteller_innen wie Continental Clothing. Das Kooperativensystem sorgt für eine gleiche Verteilung der Löhne und Profite (innerhalb der Zona Franca Masili) und die grundlegenden ILO-Normen sind alle erfüllt. Darüber hinaus weisen insbesondere die Verwirklichung des sozialen bzw. arbeitsrechtlichen Nexus Parallelen zu den Privilegien von Angestellten und Arbeiter_innen in Österreich

auf (z.B. das Wochengeld für Mütter, die Sozialversicherungsaspekte, die Krankenversicherung, das 13. Monatsgehalt, etc.). Die Umgehung von Zertifizierungsmaßnahmen mündet jedoch in einer minderen Rückverfolgbarkeit der Produkte. Erst auf Nachfrage konnten die Zulieferer der Kooperative in Nicaragua teilweise ermittelt werden. Kriterien der transparenten und ökologischen Dimension können dahingehend nicht ausreichend erfüllt werden. Diese Tatsache ist wohl der größte Kritikpunkt bei common-shirts: Im Endeffekt muss dieser Produktivgemeinschaft seitens der Endkund_innen das Vertrauen entgegengebracht werden, dass alle Informationen der Wahrheit entsprechen. Es ist darüber hinaus festzuhalten, dass die hier vorgenommene Analyse nur für Produkte aus der Zona Franca Masili gültig ist und nicht für Produkte des zweiten Lieferanten Epona zählt. Erwähnenswert ist überdies der Open Source Zugang von common-shirts: Die Produktivgenossenschaft verwendet ausschließlich lizenz- und kostenfreie Technologien für alle betrieblichen Prozesse. Auch Anleitungen zu Techniken der Bedruckung, des Plottens und Software-Tutorials werden den Besucher_innen der eigenen Webseite detailliert und frei zur Verfügung gestellt.

6.7. Resümee der Untersuchung im Kontext der praxisrelevanten Forschungsfragen

Nach dieser Analyse der exemplarischen Initiativen haben sich die vorher getroffenen Annahmen grundsätzlich bestätigt. Zunächst ist festzuhalten, dass alle untersuchten Organisationen ihre Vor- und Nachteile aufweisen, aber keine einzige Initiative für sich eine ganzheitliche Erfüllung der überprüften Kriterien aufweisen kann.

Die Stärke des Fairtrade Cotton Siegels liegt im Bereich des Einbezugs der Produktion der Baumwolle, wenngleich diese auch aus konventionellen Anbaumethoden stammen können. Die Direktheit des Handels geht schließlich das Problem der Ausbeutung durch die Zwischenhändler_innen an. Hierbei scheitern sowohl der Global Organic Textile Standard, die Fair Wear Foundation, als auch die EarthPositive-Produkte der Continental Clothing. Darüber hinaus ist Fairtrade Cotton das Siegel mit dem höchsten Anspruch eine entwicklungspolitische Dimension zu verwirklichen. Durch das Premium-System ist es den Produzent_innen möglich auch andere Projekte fernab einer rein ökonomischen Beziehung zu realisieren.

Die Fair Wear Foundation besticht mit ihrem langfristigen Ziel den Produzent_innen der Bekleidung eine living wage zu gewähren. Diese beträgt je nach Region mitunter das Vierfache der gesetzlichen Mindestlöhne. Dabei nimmt die Initiative die Unternehmen in die Verantwortung, welche im Endeffekt durch ihre Marktmacht auch den größten Einfluss auf die Veränderung der Arbeitsbedingungen haben. Ohne den Einbezug der Unternehmen sind Versuche eine tatsächliche Verbesserung für die Betroffenen herbeizuführen und ihre Lebensrealität in der Tat zu verbessern, zum Scheitern verurteilt.

In ihrer sehr strengen Reglementierung der biologischen Anforderungen an die Produkte und Produktionsprozesse setzt sich das GOTS-Label von den anderen untersuchten Initiativen ab. Von der Herstellung eines Kleidungsstücks sowie der erlaubten Rohstoffe, bis hin zur reglementierten Zusammensetzung der Produkte und Stoffe am Ende der Produktionskette, bestehen hohe Anforderungen. Dies ist zugleich wiederum der beschränkende Faktor: Das GOTS-Siegel umfasst nur die Herstellung von Textilien und Bekleidung sowie Kontrollen des Endprodukts. Die sozialen Problemfelder der Baumwollproduktion selbst sind nicht mit eingeschlossen und vor allem fehlt die Verwirklichung der eigentlichen Kriterien des Fairen Handels.

Fragen die beim GOTS, der Fair Wear Foundation und dem Fairtrade-Standard keine Berücksichtigung finden, werden von Continental Clothing versucht mit einzubeziehen: der Transport der Produkte und die verursachten Kohlenstoffemissionen im Produktionsprozess. Die Produkte wandern in ihrem Herstellungsprozess um den ganzen Globus und verursachen nicht unerhebliche Schadstoffausstöße. Die Firma versucht dahingehend ihre komplette Energiebilanz zu optimieren und setzt auch auf alternative Energiequellen in der Produktion. Diese Erweiterung der ökologischen Dimension fehlt bei den anderen Untersuchten. Darüber hinaus verlässt sich das Unternehmen nicht nur auf die Zertifizierung einer einzelnen Initiative, sondern besteht auf eine FWF-Mitgliedschaft und GOTS-Akkreditierung.

common-shirts setzt als lokales kleines Label auf Direktheit und auf Vertrauen der Käuferschaft. Insgesamt besteht ein komplett alternativer ökonomischer Zugang zum konventionellen System bereits in der Konstatierung als Produktivgenossenschaft, deren primärer Zweck nicht in der Generierung von Profit, sondern in der Bereitstellung von Gütern liegt. Die verwendeten Technologien, die bei anderen Unternehmen in der

Regel zum Firmengeheimnis gehören und (teilweise durch Patente) geschützt werden, sind bei common-shirts der Öffentlichkeit frei zugänglich.

Was sich im Ansatz von common-shirts zeigt, scheint Fluch und Segen zugleich zu sein: Die Umgehung einer offiziellen Zertifizierung spart zwar Kosten für das Unternehmen und die Zona Franca Masili Kooperative, resultiert aber in einer schlechteren Qualität der Transparenz und insofern Überprüfbarkeit der Produkte. Generell ist diesbezüglich hinzuzufügen, dass keine einzige Initiative den Konsument_innen die Möglichkeit bietet, ein Einzelprodukt in allen seinen Produktionsschritten zurück zu verfolgen. Die Offenlegung der Gehälter konnte zudem an keiner Stelle identifiziert werden. Inwieweit schließlich aus dieser Perspektive einer Initiative das Attribut transparent verliehen werden kann, bleibt fraglich.

Der Vorteil eines Gütesiegels besteht genau in der Überprüfbarkeit der Produkte (auch durch eine dritte Instanz) und garantiert im Idealfall den Verbraucher_innen, dass die Produkte den Standards in ihrer Qualität genügen. Dies haben alle Siegel-Initiativen gemeinsam: Das Monitoring und die Inspektionen werden regelmäßig durchgeführt und auch die Zertifizierungspraxis selbst wird durch Dritte kontrolliert. Die Annahme der mangelnden Kontrollen wurde somit widerlegt – zumindest für die Initiativen, die auf Zertifizierungssystemen basieren. All diese erfordern regelmäßige Überprüfungen, jede wiederum auf unterschiedliche Weise. Mit der Strategie der Selbstberichte und den externen Kontrollen scheint die FWF ein gutes System gefunden zu haben. So konnte zum Beispiel im Fall von Continental Clothing aufgezeigt werden, dass die Arbeitsbedingungen der Fabrik in China eben nicht den FWF-Standards genügen.

Gleichzeitig bringt die Reduzierung auf das schlichte Vorhandensein eines Siegels auch Risiken mit sich. Wie sich herausgestellt hat, bedeutet eine Zertifizierung nicht automatisch, dass die Produkte problemfrei sind. Mängel in den Produktionsbedingungen können nach wie vor bestehen, auch wenn sie das Etikett „fair“ tragen.

Damit zusammen hängt der folgende Sachverhalt, der gravierendere Folgen nach sich zieht: Ein Produktsiegel verkauft den Konsument_innen „faire“ Waren und im Endeffekt ein gutes Gewissen. Produkte mit einer spezifischen Kennzeichnung sind schließlich konfliktfreie und umweltfreundliche Erzeugnisse, die sorgenfrei konsumiert werden können. Die Standards selbst werden selten infrage gestellt. Erst bei der Untersuchung dieser Standards zeigt sich allerdings folgendes Bild: Die Ungleichheiten in Nord-Süd-

Beziehungen bestehen auch im Sektor der Fairen Mode. Durch die Fixierung auf die Einhaltung der Kernkonventionen der ILO werden arbeitsrechtliche Standards, wie sie für die Beschäftigten in Österreich gelten, komplett ausgeblendet. Sie konnten *de facto* bei keiner der siegelbasierten Initiativen annähernd erfüllt werden. In diesem Kontext stellt sich allein common-shirts auf eine andere Ebene und gibt sich mit der alleinigen Realisierung der ILO-Kernkonventionen nicht zufrieden. common-shirts ist die einzige der fünf Initiativen die annähernd an die Bedingungen in Österreich herankommt. Die Annahme der divergierenden Arbeitsqualität (hinsichtlich der Regulierung und den Privilegien) in den Produktionsbeziehungen von Nord und Süd hat sich dahingehend bewahrheitet.

Insgesamt lässt sich nun feststellen, dass keine der Initiativen ein Konzept verwirklicht, welches sowohl die Kriterien des Fairen Handels, die Kriterien der Arbeitsbedingungen, die Transparenz als auch die ökologischen Kriterien ganzheitlich vereint. Im Laufe der Untersuchung haben sich darüber hinaus noch einige Zusammenhänge ergeben, die einer eigenen Analyse wert wären. In Bezug auf ein ganzheitliches Konzept eines Fairen Handels und einer Fairen Mode, in dem die Nachhaltigkeit und die Transparenz gewichtige Rollen spielen, sollen abschließend im folgenden Kapitel noch einmal die wichtigsten Fragen diskutiert werden.

7. Alternative oder Ausbeutung?

7.1. Zusammenfassung der Ergebnisse

Der Faire Handel und das Phänomen der Fairen Mode stecken ein heterogenes Feld mit jeweils unterschiedlichen Definitionen und Standards ab, die je nach Organisation oder Initiative divergieren. In Kapitel 2. wurde dargelegt, welche Auffassung und welche dazugehörigen Definitionen von den Fairtrade Labelling Organizations International konstatiert werden. Das System der FLO besteht grundsätzlich in der Zahlung des sogenannten Fairen Preises, der sich aus einem Mindestpreis und einer Sozialprämie zusammensetzt. Somit wird den Produzent_innen eine Alternative angeboten, die in der Tat für eine Verbesserung der Lebensumstände sorgen kann. Die Bauern und Bäuerinnen können ein höheres Einkommen erzielen und verringern ihre Abhängigkeit von Schwankungen der Weltmarktpreise. Den Endkonsument_innen in den Importländern werden schließlich Produkte angeboten, die zu dieser Verbesserung beitragen. Diese primär ökonomische Dimension wird in Orientierung am Konzept der Nachhaltigen Entwicklung noch erweitert durch die Sozialprämie. Diese ermöglicht die selbstbestimmte Verwirklichung von Projekten, die der Produzentengemeinschaft zugute kommen.

Der Faire Handel versucht dabei negative Folgen zu bekämpfen, die durch die Liberalisierung der Märkte hervorgerufen wurden. In Kapitel 3. wurde detailliert versucht darzulegen, welche theoretische Begründung sowohl für den Fairen als auch für Freihandel besteht. Dabei wurde gezeigt, dass bereits in einer realitätsbezogenen Diskussion der Prämissen von Freihandelstheoremen, wie dem Heckscher-Ohlin-Modell, kein Automatismus von Freihandel und Entwicklung bestehen kann. In diesem Licht erscheinen politische Handelsdirektiven höchst fragwürdig, wenn sie aus diesen Modellen abgeleitet werden. Handel und seine Regulierung unterliegen teils Jahrhunderten alten Strukturen, die auf der Ausbeutung des globalen Südens durch den globalen Norden basieren. Auch den Industrienationen des globalen Nordens, die dieses Prinzip des Freihandels in den internationalen handelsregulierenden Institutionen (wie der EU und der WTO) vorgeben, war es nicht möglich, sich ohne selektiven Protektionismus zu „entwickeln“. Dieser Protektionismus hat auch nach wie vor Bestand (vgl. Abschnitt 5.2.1.) Dem Fairen Handel wiederum wird in klassischer Argumentation eine marktverzerrende Wirkung vorgeworfen, die es zu beseitigen gilt – schließlich

beschränke der Faire Handel den freien Markt und seine automatischen Regulationsmechanismen. Handel kann definitiv Möglichkeiten einer globalen Produktionserhöhung schaffen. Allerdings ist der wohlfahrtsfördernde Effekt des Handels durchaus abhängig von seiner Regulierung. Fairer Handel ist dabei eine mögliche Regulationsform mit dem Ziel auch positive soziale und ökologische Verbesserungen zu erreichen.

Die Frage allerdings ob der Faire Handel nun auch gerecht sei, wurde in Kapitel 4. unter Einbezug der Philosophie der Gerechtigkeit erläutert. Das Konzept der Globalen Gerechtigkeit von Henry Odera Oruka identifiziert in der Ungleichverteilung der materiellen Güter die Ursache für Armut. Dabei vollzieht Odera Oruka eine Kapitaltrennung von gesellschaftlich relevantem und gesellschaftlich irrelevantem Kapital. Schließlich mündet eine gerechte Weltordnung in der gerechten Verteilung des gesellschaftlich relevanten Kapitals. Solange auf der Welt Probleme wie Hunger und extreme Armut existieren wodurch die Erfüllung eines menschlichen Minimums negiert wird, ist es legitim diese Distribution der Ressourcen umzuverteilen – auch wenn dabei die nationalstaatliche Souveränität und Territorialität angegriffen wird. Der Faire Handel wiederum erachtet eine Umverteilung in dieser Form nicht als notwendig. Im Gegenteil: Er baut auf der ungleichen Verteilung des gesellschaftlich relevanten Kapitals auf. Es findet auch kein direkter Transfer von Ressourcen statt, sondern ein Tauschhandel von Süd nach Nord. Insofern konnte gezeigt werden, dass Fairer Handel und das Konzept der Globalen Gerechtigkeit Henry Odera Orukas relevante Unterschiede aufweisen.

Der Themenblock der spezifischen sozioökonomischen und ökologischen Situation der Fairen Mode hat einen Überblick der vielfältigen Problemfelder in der Textil- und Bekleidungsproduktion gegeben. Die hierbei dargelegten Missstände verdeutlichen den dringenden Handlungsbedarf in der Modeindustrie. Anhand einer Analyse der Ansätze von Fairtrade Cotton, der Fair Wear Foundation, dem Global Organic Textile Standard, dem Unternehmen Continental Clothing sowie von common-shirts konnte schließlich gezeigt werden, dass im Sektor Fairer Mode (trotz ihrer selbst postulierten Fairness) Ungleichheiten vor allem bei den Arbeitsbedingungen zwischen dem globalen Norden und dem globalen Süden bestehen⁵⁸. Auch bei den anderen Prinzipien, der Transparenz und der ökologisch nachhaltigen Produktionsweise, kommt es zu teils erheblichen

⁵⁸ Eine Ausnahme bildet hier der Ansatz von common-shirts.

Diskontinuitäten. Schließlich vereint kein Ansatz die Verwirklichung aller untersuchten Dimensionen.

Worin aber kann ein fairer Ansatz bestehen, wenn dieser ein ungleiches Verhältnis zwischen den Produzent_innen und den Konsument_innen nur weiter fördert? Was sind bedingende Punkte eines ganzheitlichen nachhaltigen Ansatzes des Handel(n)s? Im folgenden Abschnitt sollen zu dieser Frage ein paar Punkte Eingang finden, welche bisher noch nicht oder zu kurz diskutiert wurden.

7.2. Implikationen und offene Fragen

Eine Beantwortung dieser Fragen stellt definitiv keine leichte Aufgabe dar. Generell sollten ein paar Punkte bedacht werden, wenn sich solch einem Vorhaben genähert werden möchte.

Gerade das FLO-System beschränkt sich in den Produkten hauptsächlich auf Güter, die bereits einer Überproduktion unterliegen. Dennoch besteht eine Relevanz zu fair gehandelten Gütern und einer allgemeinen Sinnhaftigkeit der Konzentration auf diese Güter. Einerseits möchte der Faire Handel die Abhängigkeit zu den Gütern verringern, die starken Weltmarktpreisschwankungen unterliegen. Andererseits fördert er dabei dennoch die Produktion eben dieser Güter. Es sollte hinterfragt werden, inwieweit es Sinn ergibt die Konzentration auf Agrargüter zu verfestigen und nicht auf alternative Wirtschaftszweige zu setzen. Sicherlich zielt der Faire Handel durch sein Sozialprämiensystem bedingt auf solch eine Entwicklung ab, diese ist aber kein explizit formuliertes Ziel. Das formulierte Ziel der Reduktion der Abhängigkeit steht gewissermaßen mit sich selbst im Widerspruch. Im Endeffekt schafft auch der Faire Handel eine alternativ-abhängige Struktur bei Produzent_innen.

In Erinnerung an das Konzept der Nachhaltigkeit und einer „starken“ Auslegung dieser, kann zudem festgestellt werden, dass auch im Fairen Handel und insbesondere bei Fairer Mode, das Naturkapital als Komponente des Fairen Preises keinerlei Einbezug findet. Die Kosten der Natur werden genauso externalisiert wie bei konventionellen Produkten. Dieser Zusammenhang führt auch zum nächsten Punkt:

Es stellt sich hierbei die Frage nach der Nachhaltigkeit eines Ansatzes, bei dem die Ware mehrere tausend Kilometer zurücklegt, bis sie schließlich im Verkaufsladen eintrifft. Ein Großteil der Kleidung, die bei den Konsument_innen keine Verwendung mehr findet wird oft einfach entsorgt oder ironischerweise über das System von

Altkleidersammlungen wieder zurück in die Produktionsländer exportiert. Zwei mögliche Lösungsansätze bestehen hier: Einerseits die Produktion von Bekleidung im regionalen Umfeld (eventuell mit ökologischen Synthetikfasern) und andererseits die Weiterentwicklung von sogenannten Cradle-to-Cradle-Konzepten. Cradle-to-cradle-Ansätze konzentrieren sich auf einen geschlossenen Produktionskreislauf, bei dem nach Möglichkeit alle Inhaltsstoffe eines Produkts recycelt und wiederverwertet werden. Ähnliche Alternativen zur Verlängerung der Produktzyklen stellen Kleiderkreisel oder Second Hand und Kost-Nix-Läden dar.

Eine zusätzliche Schwachstelle bildet der Nichteinbezug der Akteur_innen des Transports der Produkte. Weder im Konzept selbst, noch bei den untersuchten Fair-Handels-Ansätzen ließen sich Informationen darüber finden, welche Speditionen und andere Logistikunternehmen im Handelsprozess beteiligt sind. Dies spricht einerseits gegen den eigenen Transparenzanspruch. Andererseits wird suggeriert, dass die Produkte in der gesamten Lieferkette fair seien. Dem ist aber nicht so. Die beteiligten Transportunternehmen sind nicht im Fair-Trade-System inkludiert und insofern können bei ihnen nach wie vor äußerst ausbeuterische, prekäre und/oder sicherheitsbedenkliche Arbeitsbedingungen herrschen. Zudem können auch bei Unternehmen, die Fair Trade direkt unterstützt, prekäre Bedingungen existieren, wie zum Beispiel für Angestellte von Discounter. Insofern ist auch die strikte Fokussierung der FLO auf Länder des globalen Südens (resp. low und middle income countries) kritisch zu sehen. Schließlich bestehen auch in den Industrienationen Ungleichverhältnisse, die sich in den letzten Jahren verschärft haben.

Des Weiteren wäre es generell wünschenswert die lückenlose Dokumentation der Lieferkette auch der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. In letzter Konsequenz muss die Käuferschaft den Organisationen vertrauen – Kontrollen der Lieferkette sind nicht möglich. Worin besteht daher der Anspruch transparent zu sein? Die gleiche Frage stellt sich auch im Bezug zur Offenlegung der Profit- und Lohnverteilung aller beteiligten Akteur_innen, die nicht gegeben ist.

In Anlehnung an Wienold (2012) sollte auch allgemein die Frage gestellt werden, ob durch faire Produktion die Produzent_innen tatsächlich am Ende von einem Wohlfahrtsschub profitieren? Worin besteht der Wert dieser Wohlfahrt? Ein System, das auf Konsum und Wachstum basiert, führt zwangsläufig zu einem ewig währendem Zyklus von Produktion und erneuter Konsumption mit Zwangscharakter: Zwang zur

Arbeit und Zwang zum Konsum. Da Fair Trade den Markt als integralen Bestandteil seiner Operationen zugrunde liegen hat, folgt dieser Ansatz auch der gleichen Marktlogik und baut letztlich auf den selben (Zwangs-)Strukturen auf. Die ILO-Kernkonventionen beugen zwar der Zwangsarbeit als solcher vor. Aus einer allgemeinen Perspektive aus aber kann diese Logik der freien Wahl des Arbeitsverhältnisses auch im Fairen Handel hinterfragt werden. Kann es ungeachtet des „fairen“ Preises Gerechtigkeit geben in einer Welt, in der die Einen ihr Leben lang Kaffee für die Anderen produzieren? Durch dieses konsumbasierte System werden indes die Industriestaaten aus ihrer Verantwortung im Nord-Süd-Verhältnis genommen. Die Legitimationsbasis kann gleichzeitig für einen gegenläufigen Trend sorgen, der die Kompetenzen zur Bekämpfung ungleicher Verhältnisse verschiebt. Den Konsument_innen wird wiederum suggeriert, dass gezieltes Einkaufen zu einer systematischen, gerechteren Verbesserung der Weltwirtschaft führt. Unter Umständen entsteht so das Risiko, dass die generelle Wirkungsweise des Fairen Handels nicht infrage gestellt wird.

In diesem Kontext bleibt zum Abschluss die Frage nach globaler Gerechtigkeit weiterhin offen. Fairer Handel zahlt den sogenannten „fairen“ Preis. Was aber kann als ein gerechter, fairer Preis erachtet werden? Innerhalb der konventionellen Textilkette bleibt den Produzent_innen ein Anteil von einem Prozent der Wertschöpfung. Die Fair-Initiativen zielen darauf ab, die Löhne den branchenüblichen/gesetzlichen Mindestlöhnen anzugleichen und somit zu verdoppeln bzw. mit dem living wage Konzept die Entlohnung zu vervierfachen. Insofern wächst der „faire“ Anteil der Arbeiter_innen in der Lohnverteilung auf maximal vier Prozent (und nur im Idealfall) an. Zusätzlich werden den Produzent_innen arbeitsrechtliche Privilegien verwehrt, die für die Angestellten im globalen Norden sehr wohl bestehen. Es wird davon ausgegangen, dass die reine Erfüllung der ILO-Kernkonventionen fair genug sei.

Schließlich basiert der Faire Handel in seiner Essenz auf den gleichen Schemata wie der konventionelle Handel: Die Zentren im globalen Norden verwerten die Peripherien im globalen Süden in einem asymmetrischen Tauschverhältnis. Um letztlich auf die Frage des Titels der vorliegenden Arbeit zurück zu kommen: Stellen Fairer Handel und Faire Mode eine Alternative oder Ausbeutung dar? Es kann hierauf keine eindeutige Antwort gegeben werden. Im Hinblick auf eine kurzfristige Herstellung von „Marktgerechtigkeit“ stellen die Ansätze eine Alternative zum konventionellen Handel dar. Vor dem Hintergrund allerdings, dass diese beiden Konzepte, trotz der ihnen

anhaftenden marktverzerrenden Wirkung keine wirklichen strukturellen Ursachen der Armut bekämpfen, kann behauptet werden: Fairer Handel und Faire Mode stellen eine Form alternativer Ausbeutung dar, die nicht den Ansprüchen der globalen intragenerationellen Gerechtigkeit nachkommen können.

8. Literaturverzeichnis

- Asian Floor Wage Alliance (2009): Stitching a Decent Wage Across Borders. The Asia Floor Wage Proposal. Online im Internet:
<http://www.asiafloorwage.org/documents/Stitching%20a%20Decent%20Wage%20Across%20Borders.pdf> [Zugriff am: 01.04.2013].
- Beyers, Bert u. a. (2010): Großer Fuß auf kleiner Erde? Bilanzieren mit dem Ecological Footprint – Anregungen für eine Welt begrenzter Ressourcen. Heidelberg: Kasperek.
- Blume, Georg (2013): „Bangladesch: Was machen die Textilkonzerne?“ In: Die Zeit, 8. Mai 2013. Online im Internet:
<http://www.zeit.de/2013/19/textilindustrie-bangladesh-protest> [Zugriff am: 29.05.2013].
- Boonman, Mark u. a. (2011): Fair Trade Facts & Figures 2010. A Success story for Producers and Consumers. Online im Internet:
http://www.wfto.com/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1707&&Itemid=109 [Zugriff am: 22.09.2012].
- Borchert, Manfred (2001): Außenwirtschaftslehre: Theorie und Politik. 7., überarb. Aufl. Wiesbaden: Gabler.
- Brodde, Kirsten (2009): Saubere Sachen: Wie man grüne Mode findet und sich vor Öko-Etikettenschwindel schützt. München: Ludwig.
- Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (2013a): Familienbeihilfenbeträge. Online im Internet:
<http://www.bmwfj.gv.at/Familie/FinanzielleUnterstuetzungen/familienbeihilfe/Seiten/Familienbeihilfenbetr%C3%A4gemitBerechnungstabelle.aspx> [Zugriff am: 21.02.2013].
- Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (2013b): Kinderbetreuungsgeld. Daten und Fakten. Online im Internet:
<http://www.bmwfj.gv.at/FAMILIE/FINANZIELLEUNTERSTUETZUNGEN/KINDERBETREUUNGSGELD/Seiten/DatenundFakten.aspx> [Zugriff am: 21.02.2013].
- common-shirts (2013a): Hintergrund. Online im Internet: <http://common-shirts.org/hintergrund/> [Zugriff am: 15.05.2013].
- common-shirts (2013b): T-Shirts. Online im Internet: <http://common-shirts.org/hintergrund/textilien/t-shirts/> [Zugriff am: 05.06.2013].
- Continental Clothing (2013a): About Us. Online im Internet:
http://www.continentalclothing.com/page/about_us [Zugriff am: 04.05.2013].

- Continental Clothing (2013b): Carbon Footprinting. Online im Internet:
http://www.continentalclothing.com/page/carbon_footprinting [Zugriff am: 23.04.2013].
- Continental Clothing (2011): Social Report 2011. Online im Internet:
<http://www.fairwear.org/ul/cms/fck-uploaded/documents/socialreports/2011/continentalsocialreport2011.pdf> [Zugriff am: 13.05.2013].
- Dicken, Peter; Hassler, Markus (2000): „Organizing the Indonesian clothing industry in the global economy: the role of business networks.“ In: Environment and Planning A, 32 (2000), 2, 263–280.
- EFTA (2006): EFTA: Joining Fair Trade Forces. Online im Internet:
<http://www.european-fair-trade-association.org/efta/Doc/What.pdf> [Zugriff am: 25.07.2012].
- EZA Fairer Handel (2012): EZA CHRONIK 1975 - 1989. Online im Internet:
<http://www.eza.cc/start.asp?ID=226295&b=1522> [Zugriff am: 27.06.2012].
- Fair Wear Foundation (2009): Fair Wear Foundation Charter. Online im Internet:
<http://www.fairwear.org/ul/cms/fck-uploaded/documents/companies/FWFdocs/fwfcharterjanuary2011.pdf> [Zugriff am: 15.09.2012].
- Fair Wear Foundation (2011a): FWF Code of Labour Practices. Online im Internet:
<http://www.fairwear.org/ul/cms/fck-uploaded/documents/companies/FWFdocs/fwfcodeoflabourpractices.pdf> [Zugriff am: 15.09.2012].
- Fair Wear Foundation (2011b): Management System Audit Report. Continental Clothing Company Ltd. Online im Internet: <http://www.fairwear.org/ul/cms/fck-uploaded/documents/PerformanceChecks/2011/continentalmsareport2011.pdf> [Zugriff am: 13.05.2013].
- Fair Wear Foundation (2012a): Climbing the Ladder to Living Wages. An update on FWF's Living Wage research 2011-2012. Online im Internet:
<http://www.fairwear.org/ul/cms/fck-uploaded/documents/policydocs/ClimbingtheLadderReport.pdf> [Zugriff am: 15.09.2012].
- Fair Wear Foundation (2012b): Fair Wear Foundation Annual Report 2011. Online im Internet: http://www.fairwear.org/ul/cms/fck-uploaded/documents/fwfpublishations_reports/FWFAnnualReport2011.pdf [Zugriff am: 15.09.2012].

- Fair Wear Foundation (2012c): Verification. Online im Internet:
<http://www.fairwear.org/514/about/verification/> [Zugriff am: 03.10.2012].
- FLO (2004): Shopping for a better world. Annual Report 2003/04. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/AR_03-04_screen_final-1.pdf [Zugriff am: 19.12.2012].
- FLO (2005): Delivering Opportunities. Annual Report 2004/05. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/FLO_AR_2004_05.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2006): Building Trust. Annual Report 2005/06. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/FLO_Annual_Report_01.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2008): An Inspiration for Change. Annual Report 2007. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/FLO_AR2007_low_res.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2009a): Fairtrade Leading the Way. Annual Report 2008-09. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/FLO_ANNUAL_REPORT_08-09.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2009b): Geographical Scope of Producer Certification for Fairtrade Labelling. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/uploads/media/Aug09_Geographical_scope.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2010a): Fairtrade's Contribution to a More Sustainable World. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/2010-12-31_flo-sustainability-position-paper.pdf [Zugriff am: 04.01.2013].
- FLO (2010b): Growing Stronger Together. Annual Report 2009-10. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/FLO_Annual-Report-2009_komplett_double_web.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2011a): Aims of Fairtrade standards. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/aims_of_fairtrade_standards.html#c3948 [Zugriff am: 05.01.2013].
- FLO (2011b): Challenge and Opportunity. Supplement to Annual Review 2010-11. 2010 Financials and Global Sales Figures. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/about_us/FLO_Annual-Financials-Sales_2010.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].

- FLO (2011c): Fairtrade Standard for Fibre Crops for Small Producer Organizations. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/2011-10-15_EN_SPO_Fibrecrops_Standard.pdf [Zugriff am: 19.02.2013].
- FLO (2011d): Generic Fairtrade Standard for Small Producers Organizations. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/2012-07-11_SPO_EN.pdf [Zugriff am: 20.12.2012].
- FLO (2011e): Generic Fairtrade Trade Standard. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/generic-standards/2011-06-08_GTS_EN.pdf [Zugriff am: 20.12.2012].
- FLO (2011f): Monitoring the Scope and Benefits of Fairtrade. Third Edition, 2011. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/Monitoring_the_scope_and_benefits_of_Fairtrade_2011.pdf [Zugriff am: 19.12.2012].
- FLO (2011g): Sicherstellung der Rückverfolgbarkeit bei Produkten mit Fairtrade-Siegel. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/2011-10-15_EN_SPO_Fibrecrops_Standard.pdf [Zugriff am: 13.01.2013].
- FLO (2012a): For Producers, with Producers. Annual Report 2011-12. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/resources/2011-12_AnnualReport_web_version_small_FairtradeInternational.pdf [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2012b): Inspektion und Zertifizierung. Online im Internet: <http://www.fairtrade-deutschland.de/ueber-fairtrade/inspektion-und-zertifizierung/> [Zugriff am: 08.12.2012].
- FLO (2012c): Our members. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/our_members.html [Zugriff am: 21.12.2012].
- FLO (2013): Fairtrade Minimum Prices and Fairtrade Premium Table. Online im Internet:
http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/2009/standards/documents/2013-04-22-EN_Fairtrade_Minimum_Price_and_Premium_table.pdf [Zugriff am: 25.04.2013].
- FLO-Cert (2011): Quality Manual. Online im Internet: http://www.flo-cert.net/flo-cert/fileadmin/user_upload/quality/QM_QualityManual_ED_52_en.pdf [Zugriff am: 03.01.2013].

- Foucault, Michel (1994): Überwachen und Strafen: die Geburt des Gefängnisses. 1. Auflage. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Franke, Martina (2009): „Historische und aktuelle Lösungsansätze zur Rohstoffversorgungssicherheit.“ In: Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht, (2009), Heft 84.
- Fridell, Gavin (2004): „The Fair Trade Network in Historical Perspective.“ In: Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement, 25 (2004), 3, S. 411–428.
- FTAO (2011): Fair Trade Advocacy Office Strategic Plan 2011-2015. Online im Internet: http://www.fairtrade-advocacy.org/images/stories/Fair_Trade_Advocacy_Office_strategic_plan_2011-2015.pdf [Zugriff am: 16.08.2012].
- FTO (2010): Fair Trade Original. Since 1959. Online im Internet: <http://fairtrade.nl/EN/MainExtendedContent/About-Fair-Trade-Original/History.aspx> [Zugriff am: 29.05.2012].
- General Assembly of the United Nations (1974a): Charter of Economic Rights and Duties of States. Online im Internet: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/738/83/IMG/NR073883.pdf> [Zugriff am: 02.09.2012].
- General Assembly of the United Nations (1974b): Declaration on the Establishment of a New International Economic Order. Online im Internet: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/071/94/IMG/NR007194.pdf> [Zugriff am: 02.09.2012].
- General Assembly of the United Nations (2000): Millennium Declaration. Online im Internet: <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf> [Zugriff am: 03.07.2011].
- General Assembly of the United Nations (1992): Report of the United Nations Conference on Environment and Development. Annex I. Rio Declaration on Environment and Development. Online im Internet: <http://www.un.org/documents/ga/conf151/aconf15126-1annex1.htm> [Zugriff am: 16.12.2012].
- Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie (2011): Zahlen zur Textil- und Bekleidungsindustrie 2011. Berlin: Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie.
- Ghosh, Nilanjan (2008): The Road from Economic Growth to Sustainable Development: How was it Traversed? Rochester: Social Science Research Network.

- Graneß, Anke (2009): Der Begriff der Gerechtigkeit bei Henry Odera Oruka. Dissertation, Universität Wien.
- Hahn, Martina; Herrmann, Frank (2009): Fair einkaufen - aber wie? Der Ratgeber für Fairen Handel, für Mode, Geld, Reisen und Genuss. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Brandes & Apsel.
- Harant, Annemarie Margarete (2009): Fairtrade und verwandte Nachhaltigkeitsinitiativen. Diplomarbeit, Universität Wien.
- Hauff, Michael von; Claus, Katja (2012): Fair Trade: Ein Konzept nachhaltigen Handels. Konstanz: UVK Verlagsgesellschaft.
- Henning, Alexander; Schneider, Willy (2012): Definition Handel. Gabler Wirtschaftslexikon. Online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/55274/handel-v3.html> [Zugriff am: 10.01.2013].
- Horn, Christoph (2011): „Gerechtigkeit.“ In: Neues Handbuch philosophischer Grundbegriffe. Freiburg/München: Verlag Karl Alber, 933–947.
- ILO (2012a): Convention C155 - Occupational Safety and Health Convention, 1981 (No. 155). Online im Internet: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_INSTRUMENT_ID:312300:NO [Zugriff am: 22.12.2012].
- ILO (2012b): Global Employment Trends 2012: Preventing a deeper jobs crisis. Genf: ILO.
- ILO (2012c): ILO Kernarbeitsnormen. Online im Internet: <http://www.ilo.org/berlin/arbeits-und-standards/kernarbeitsnormen/lang--de/index.htm> [Zugriff am: 03.08.2012].
- International Assessment of Agricultural Knowledge, Science, and Technology for Development (2009): Agriculture at a crossroads. Global Report. Washington, D.C.: Island Press.
- International Policy Centre for Inclusive Growth (2010): What is Inclusive Growth? Online im Internet: <http://www.ipc-undp.org/pages/newsite/menu/inclusive/whatisinclusivegrowth.jsp?active=1> [Zugriff am: 25.04.2010].
- International Working Group on Global Organic Textile Standard (2011): Global Organic Textile Standard 3.0. Online im Internet: http://www.fairtrade.net/fileadmin/user_upload/content/Final_FLO_AR_2007_03.pdf [Zugriff am: 10.01.2013].

- Jäger, Johannes; Novy, Andreas (2010): „Wissenschaft und Entwicklungspolitik. Politische Konsequenzen von Entwicklungstheorien.“ In: Fischer, Karin u. a. (Hrsg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. 4. Aufl. Wien: Mandelbaum Verlag, 159-175.
- Jäger, Johannes; Springler, Elisabeth (2012): Ökonomie der internationalen Entwicklung: eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum Verlag.
- Jones, R. W. (1956): „Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem.“ In: The Review of Economic Studies, 24 (1956), 1, 1–10.
- Kainrath, Verena (2013): Die Schmutzwäsche der Moderiesen. In: Der Standard Online, 10. Mai 2013. Online im Internet: <http://derstandard.at/1363710655719/Die-Schmutzwaesche-der-Moderiesen> [Zugriff am: 11.05.2013].
- Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2013a): Abfertigung Neu. Online im Internet: <http://www.arbeiterkammer.at/online/abfertigung-neu-39067.html> [Zugriff am: 21.02.2013].
- Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2013b): Geld bei Krankheit. Online im Internet: <http://www.arbeiterkammer.at/online/geld-bei-krankheit-10691.html> [Zugriff am: 21.02.2013].
- Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2013c): Kinderbetreuungsgeld-Varianten. Online im Internet: <http://www.arbeiterkammer.at/online/kinderbetreuungsgeld-varianten-53313.html?REFP=930> [Zugriff am: 21.02.2013].
- Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2013d): Mutterschutz-Regelung. Online im Internet: <http://www.arbeiterkammer.at/online/mutterschutz-regelung-2009.html?REFP=930> [Zugriff am: 21.02.2013].
- Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2013e): Normalarbeitszeit. Online im Internet: <http://www.arbeiterkammer.at/online/normalarbeitszeit-40692.html> [Zugriff am: 21.02.2013].
- Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien (2013f): So viel Urlaub bekommen Sie. Online im Internet: <http://www.arbeiterkammer.at/online/so-viel-urlaub-bekommen-sie-917.html> [Zugriff am: 21.02.2013].
- Kampagne für Saubere Sachen (2013): „Conscious Collection“ von H&M: Ohnmächtige Näherinnen machen Werbung für Existenzlöhne. Pressemitteilung der Kampagne für Saubere Kleidung vom 25. März 2013. Online im Internet: http://www.saubere-kleidung.de/images/05_pdf/2013/2013-03-25_PM-zu-H-und-M_Werbeparodie.pdf [Zugriff am: 28.03.2013].

- Kampagne für Saubere Sachen; Christliche Initiative Romero (Hrsg.): (2011): Im Visier: Discounter. Eine Studie über die Arbeitsbedingungen bei Zulieferern von Hofer (Aldi), Lidl und KiK in Bangladesch.
- Kolland, Franz (2010): „Zwischen Fortschrittsoptimismus und kritischer Gesellschaftsanalyse. Die klassischen Entwicklungstheorien.“ In: Fischer, Karin u. a. (Hrsg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. 4. Aufl. Wien: Mandelbaum Verlag, 79-103.
- Komlosy, Andrea (2010): „Das Werden der 'Dritten Welt'.“ In: Fischer, Karin u. a. (Hrsg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. 4. Aufl. Wien: Mandelbaum Verlag, 55-78.
- Kooistra, Karst; Termorshuizen, Aad; Pybum, Rhiannon (2006): The sustainability of cotton: consequences for man and environment. Wageningen: Science Shop.
- Kresse, Kai (1997): „Sagacious Reasoning. A Prologue.“ In: Sagacious Reasoning : Henry Odera Oruka in memoriam. Frankfurt am Main; Wien [u.a.]: Lang, 11–22.
- Leontief, Wassily (1953): „Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined.“ In: Proceedings of the American Philosophical Society, 97 (1953), 4, 332–349.
- Mankiw, Nicholas Gregory; Taylor, Mark P. (2008): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. 4., überarb. u. erw. Aufl. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Mohally Renk, Becca Mohally (2005): Give It Your All. The Fair Trade Zone. Becoming the World's first worker-owned free trade zone. Online im Internet: <http://jhc-cdca.org/GiveItYourAll/Complete.pdf> [Zugriff am: 16.05.2013].
- Mutter, Theo (2012): „Rezension: Michael von Hauff & Katja Klaus: Fair Trade. Ein Konzept nachhaltigen Handels.“ In: Handrack, Jörg u. a. (Hrsg.): Fair Trade - Eine bessere Welt ist käuflich. Münster, Westf: Westfälisches Dampfboot, 509-510.
- Nohlen, Dieter (1999): „Raúl Prebisch (1901-1986). Das Zentrum-Peripherie-Modell der internationalen Wirtschaftsbeziehungen.“ In: E+Z - Entwicklung und Zusammenarbeit, (1999), Nr. 11, 316–319.
- Odera Oruka, Henry (1997a): Practical Philosophy: In Search of an Ethical Minimum. Nairobi/Kampala: East African Publishers.
- Odera Oruka, Henry (1997b): „The Philosophy of Foreign Aid: A Question of the Right to a Human Minimum.“ In: Sagacious Reasoning : Henry Odera Oruka in memoriam. Frankfurt am Main; Wien [u.a.]: Lang, S. 47–59.

- Ohnmacht, Astrid (2007): Fair trade and poverty alleviation: A critical analysis on the impact of fair trade networks. Aachen: Shaker (= Aalener Schriften zur Betriebswirtschaft).
- Ossami, Darius (2010): Nueva Vida Fair Trade Zone: Selbstverwaltet statt fremdbestimmt. In: Pool de Nuevas Agencias de América Latina/Pressedienst lateinamerikanischer Nachrichtenagenturen (Hrsg.). Online im Internet: <http://npla.de/poonal/3134> [Zugriff am: 05.06.2013].
- Österreichischer Gewerkschaftsbund; Gewerkschaft PRO-GE (Hrsg.) (2012): Kollektivvertrag Bekleidungsindustrie 2012. Wien: Verlag des ÖGB.
- Paulitsch, Katharina; Baedeker, Carolin; Burdick, Bernhard (2004): Am Beispiel Baumwolle: Flächennutzungskonkurrenz der exportorientierten Landwirtschaft. Wuppertal Papers Nr. 148. Wiesbaden: Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Technologie.
- Plank, Leonhard; Staritz, Cornelia (2009): „Global commodity chains and production networks: understanding uneven development in the global economy.“ In: Journal für Entwicklungspolitik, 2 (2009).
- Raffer, Kunibert (2010): „Handel und Unterentwicklung. Kritische Anmerkungen zur Freihandelsideologie.“ In: Fischer, Karin u. a. (Hrsg.): Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. 4. Aufl. Wien: Mandelbaum Verlag, 105 – 124.
- Sauernheimer, Karlhans (1980): „Faktorproportionentheorem.“ In: Albers, Willi (Hrsg.): Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft: (HdWW); zugleich Neuauflage des Handwörterbuchs der Sozialwissenschaften. 2. Bildung bis Finanzausgleich. Stuttgart, New York: Fischer u.a.
- Schaber, Carole; van Dok, Geert (2008): Die Zukunft des Fairen Handels. Luzern: Caritas-Verlag.
- Schwank, Oliver (2007): „Handel und Entwicklung - Entwicklungsprozesse in historischer Perspektive in Abhängigkeit von der Eingliederung in das internationale Handelsregime.“ In: Becker, Joachim u. a. (Hrsg.): Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd : Handel, Geld, Arbeit, Staat. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum Verlag, 91-105.
- Shaikh, Anwar (2007): „Globalization and the Myth of Free Trade.“ In: Globalization and the Myths of Free Trade: History, Theory and Empirical Evidence. New York: Routledge.

- Smith, Adam (1990): Der Wohlstand der Nationen: eine Untersuchung seiner Natur und seiner Ursachen. Vollst. Ausg. nach d. 5. Aufl., London 1789, für d. Taschenbuch-Ausg. rev. Fassung, 5. Aufl. München: Deutscher Taschenbuchverlag.
- Statistisches Bundesamt (2008): Klassifikation der Wirtschaftszweige mit Erläuterungen. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Steurer, Reinhard (2001): „Paradigmen der Nachhaltigkeit.“ In: Zeitschrift für Umweltpolitik und Umweltrecht, (2001), 4/2001, S. 537–566.
- Stiglitz, Joseph E. (1999): Volkswirtschaftslehre. 2. Aufl., (1. dt.-sprachige Aufl.). München/Wien: Oldenbourg.
- Stiglitz, Joseph E.; Sen, Amartya; Fitoussi, Jean-Paul (2009): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Paris.
- Südwind Oberösterreich; Klimabündnis Oberösterreich; Global 2000 (Hrsg.) (2011): Update 2011. Daten und Fakten zu sozialer und ökologischer Bekleidung. Online im Internet:
http://www.wearfair.at/fileadmin/templates/2011/Downloads/WearFair_DatenFakten_Update_2011.pdf [Zugriff am: 24.03.2012].
- Timpf, Siegfried (2006): Das Dispositiv der Zukunftsfähigen Entwicklung. Dissertation, Universität Hamburg.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs (2010): Trends in Sustainable Development - Towards Sustainable Consumption and Production 2010-2011. Online im Internet:
http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/15Trends_in_sustainable_consumption_and_production.pdf [Zugriff am: 11.09.2012].
- United Nations Economic Commission for Europe (2009): Measuring Sustainable Development. Online im Internet:
http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/801Measuring_sustainable_development.pdf [Zugriff am: 11.09.2012].
- Walton, Andrew (2010): „What is Fair Trade?“ In: Third World Quarterly, 31 (2010), 3, S. 431–447.
- Weltbank (2013): How we Classify Countries. Online im Internet:
<http://data.worldbank.org/about/country-classifications> [Zugriff am: 12.03.2013].
- Wienold, Hanns (2012): „Fair Trade: Moralische Ökonomie oder Äquivalententausch?“ In: Handrack, Jörg u. a. (Hrsg.): Fair Trade - Eine bessere Welt ist käuflich. Münster: Westfälisches Dampfboot, 500–508.

- World Commission on Environment and Development (1987): Our Common Future. Report of the World Commission on Environment and Development. Online im Internet: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> [Zugriff am: 31.03.2012].
- World Fair Trade Organization (2009): 10 Principles of Fair Trade. Online im Internet: http://www.wfto.com/?option=com_content&task=view&id=2&Itemid=14 [Zugriff am: 02.04.2012].
- World Fair Trade Organization (2013): Miembros Nicaragua. Online im Internet: <http://wfto-la.org/miembros/nicaragua/> [Zugriff am: 22.06.2012].
- World Fair Trade Organization (2010): WFTO Annual Report 2010. Online im Internet: http://www.wfto.com/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1706&&Itemid=1 [Zugriff am: 03.12.2012].
- World Fair Trade Organization; Fairtrade Labelling Organizations (2009): Eine Grundsatz-Charta für den Fairen Handel. Online im Internet: http://www.fairtrade-advocacy.org/images/stories/FTAO_charters_3rd_version_DE_v1.3.pdf [Zugriff am: 22.06.2012].
- WTO (2012): International Trade Statistics 2012. Genf: WTO.
- WTO (2009): The World Trade Organisation In brief. Online im Internet: http://www.wto.org/english/res_e/doload_e/inbr_e.pdf [Zugriff am: 11.06.2012].
- Yanchus, Dennis; Vanssay, Xavier de (2003): „The Myth of Fair Prices: A Graphical Analysis.“ In: The Journal of Economic Education, 34 (2003), 3, S. 235–240.
- Die Zeit (2013): „Fabrikeinsturz: Zahl der Toten in Bangladesch steigt auf über 1.000.“ In: Die Zeit, 10. Mai 2013. Online im Internet: <http://www.zeit.de/gesellschaft/zeitgeschehen/2013-05/fabrik-einsturz-bangladesch-tote> [Zugriff am: 11.05.2013].
- Zona Franca Masili (2011): Standards. Online im Internet: <http://www.zonafrancamasili.com/index.php?/products/--standards/> [Zugriff am: 16.05.2013].

Anhang: Analyseraster

Fairer Handel	
- Direktheit des Handels - Langfristige Handelsbeziehungen - Fairer Preis (Mindestlohn + soziale Prämie)	
Arbeitsrechte	
ILO-Konventionen (nach ILO 2012c)	
87	Vereinigungsfreiheit und Schutz des Vereinigungsrechtes
98	Anwendung der Grundsätze des Vereinigungsrechtes und des Rechtes zu Kollektivverhandlungen
29	Zwangs- oder Pflichtarbeit
105	Abschaffung der Zwangsarbeit
138	Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung
182	Verbot und unverzügliche Maßnahmen zur Beseitigung der schlimmsten Formen der Kinderarbeit
100	Gleichheit des Entgelts männlicher und weiblicher Arbeitskräfte für gleichwertige Arbeit
111	Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf
155	Arbeitsschutz und Arbeitsumwelt (Sicherheit und Hygiene) (ILO 2012a)
Weitere Kriterien (gelten für Arbeiter_innen der Bekleidungsindustrie in Österreich)	
Arbeitszeitregelung	Täglich/Wöchentlich: 8h/40h, Pausen: >6h: 0,5h (vgl. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien 2013e; Österreichischer Gewerkschaftsbund; Gewerkschaft PRO-GE 2012)
Urlaubstage	25 Tage (bei 5 Tage-Woche), 30 Tage (bei 6 Tage-Woche) (vgl. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien 2013f)
Ausfallzahlung im Krankheitsfall	Arbeitgeber zahlt 6 Wochen vollen Lohn, weitere 4 Wochen halben Lohn; bei längerer Krankheit als 6 Wochen leistet die Krankenversicherung das halbe Entgelt (sog. Krankengeld) und danach das volle (vgl. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien 2013b)
Mutterschutz und Karenz	• Mutterschutzgesetz gilt unabhängig von Staatsbürgerschaft, Dauer des Dienstverhältnis und Ausmaß der Beschäftigung • Arbeitsverbot in den letzten 8 Wochen vor und nach der Entbindung, (bei Gefahr früher mit schriftlicher Begründung durch Facharzt, endgültige Entscheidung erfolgt durch Arbeitsinspektionsärzt_in/Amtsärzt_in) • Entlohnung: ▪ während Mutterschutz durch Krankenkasse (sog. Wochengeld) ▪ nach Ablauf des Mutterschutzes durch Elternkarenz (d.h. Sozialversicherung) (vgl. Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien 2013d) • Karenzregelung: ▪ Freistellung von der Arbeit ohne Entgeltfortzahlung ▪ Statt des Arbeitslohns besteht Recht auf Kinderbetreuungsgeld (KBG) vom Staat (wählbar sind 5 Varianten; pauschal oder einkommensabhängig), daher richtet sich die Höhe des KBG nach Einkommen vor der

Anhang: Analyseraster

	Geburt (80% des vorherigen Lohns; max. 66 EUR/Tag ~2.000 EUR/Monat) oder pauschal (abhängig von Dauer der Karenz) bis zu max. ca. 1.000 EUR/Monat. (Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend 2013b) ▪ zusätzlich dazu entsteht Anspruch auf Familienbeihilfe pro Kind im Monat zwischen EUR 105,40 – 152,70 (abhängig vom Alter des Kindes) (Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend 2013a) ▪ bis zu 24 Monate (nach Beginn des Mutterschutzes, i.d.R. 8 Wochen nach der Geburt), kann auf 2 Elternteile aufgeteilt werden ▪ Kündigungsschutz bis 4 Wochen nach Ende der Karenz bzw. bis 4 Monate nach der Entbindung (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend 2013b; Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien 2013c)
Krankenversicherung	Ja (Dienstgeberanteil 3,70%, Dienstnehmer 3,9%)
Unfallversicherung	Ja (Dienstgeberanteil 1,4%, Dienstnehmer 1,4%)
Pensionsversicherung	Ja (Dienstgeberanteil 12,55%, Dienstnehmer 10,25%)
Arbeitslosenversicherung	Ja (Dienstgeberanteil 3%, Dienstnehmer 3%)
Abfertigungszahlungen	• Anspruch ab 2 Monate durchgehender Beschäftigung bei Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses (auch bei Selbstkündigung) • Leistung durch Arbeitgeber in sog. Abfertigungskassen (= Betriebliche Vorsorgekassen) • Höhe (neue Berechnung): 1,53% des monatlichen Entgelts (auch 13. und 14. Monatsgehalt) (abhängig von der Verzinsung minus Verwaltungskosten) (Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien 2013a)
13. und 14. Monatsgehalt (Urlaubszuschuss und Weihnachtsremuneration)	Ja, § 12 und § 13 Kollektivvertrag (Österreichischer Gewerkschaftsbund; Gewerkschaft PRO-GE 2012: 18 ff.)
Transparenz	
- Ausweisung von Logistikunternehmen - Offenlegung der Finanzen und der Gehälter - Ausweisung des Produktionsorts - Ausweisung der Herkunft der Rohstoffe - Externe Überprüfung durch eine dritte Partei	
Ökologische Nachhaltigkeit	
- Verbot gentechnisch veränderter Organismen - Kein Einsatz chemischer Pestizide und Dünger - Biologische Färbungsverfahren	

Abstract Deutsch

Mit der Gründung der Welthandelsorganisation im Jahr 1994 fanden neoliberale Bestrebungen den Welthandel zu liberalisieren ihren vorzeitigen Höhepunkt. Der restriktionsfreie Warenverkehr gilt dabei als oberste Prämisse um eine Wohlfahrtssteigerung der Volkswirtschaften erzielen zu können. Die zunehmende globale Arbeits- und Produktionsaufteilung im Zuge der Expansion und Vernetzung transnationaler Konzerne hat allerdings nicht für alle Teilnehmer_innen des Welthandels zu einem Vorteil führen können. Anhand einer Analyse der (neo-) klassischen Handelstheorie wird in dieser Arbeit, unter Einbezug heterodoxer Ansätze argumentiert, dass Freihandel nicht automatisch zu „Entwicklung“ führt. Ein wohlfahrtsfördernder Effekt des Handels ist vielmehr abhängig von einem strategischen Protektionismus.

Unter dem Leitbild der Nachhaltigen Entwicklung versucht das Fair-Handels-Konzept den marginalisierten Kleinproduzent_innen im globalen Süden eine Alternative zu bieten. Mit dem obersten Ziel ein gerechteres Handelssystem zu etablieren, sollen die Lebensumstände der Betroffenen nachhaltig verbessert und Ausbeutung bekämpft werden. Unter Einbezug der Philosophie der Gerechtigkeit nach Ansätzen von Henry Odera Oruka kann jedoch festgestellt werden, dass Konzepte des Fairen Handels einer tatsächlichen gerechteren Verteilung des Wohlstands nicht nachkommen können.

Als relativ junge Erscheinung im Fair-Handels-Kontext versucht der Teilbereich der Fairen Mode primär die Arbeitsbedingungen in der Textil- und Bekleidungsproduktion zu verbessern. Die Arbeit zeigt auf, dass gerade hier die Bedingungen der Beschäftigten einer besonders kritischen Situation unterliegen. Die empirische Analyse der vorliegenden Arbeit von Initiativen der Fairen Mode bestätigt schließlich, dass die selbstpostulierte Fairness dieser Initiativen nur beschränkt der Idee einer globalen Gerechtigkeit nachkommen kann.

Abstract English

In 1994 neoliberal attempts to deregulate the world trade found its temporary surmount with the foundation of the World Trade Organization in 1994. Free markets and free flows of goods are identified as the uppermost conditions in order to maximize the wealth of nations. Despite growing tendencies by transnational corporations expanding and linking the international division of labour and production, world trade does not only promote beneficiaries. This paper analyses the theory of (neo-)classical thinking towards trade and the promotion of welfare. Taking into account heterodox approaches it can be argued, that free trade does not necessarily lead to “development”. On the contrary benefits through trade highly depend on a strategy of selective protectionism.

The Fair Trade movement itself arose from a critical trade movement which addresses global poverty and hunger as results of a failed trade system. Incorporating the concept of Sustainable Development, the Fair Trade concept attempts to create an alternative option for marginalized small producers in the global South to fight exploitation and create a more just world trade system. By approaching the concept of Fair Trade with philosophical conceptions of justice by Henry Odera Oruka this work shows that both Fair Trade and global justice disperse essentially and the movement fails in its attempt of a thorough redistribution of welfare.

As a relatively new development of the Fair Trade movement, the section Fair Fashion arose in the urgency to promote workers’ rights in the fashion industry. Working conditions in this very industry are to a large extent characterized precarious. Objecting initiatives of Fair Fashion in an empirical analysis, this paper will then confirm the assumption that the self-proclaimed fairness cannot fully comply with the idea of global justice.

Lebenslauf

PERSÖNLICHE DATEN

Name	Sascha Stremming
Geburtsdatum	03.10.1984
Geburtsort	Windhuk, Namibia
Staatsbürgerschaft	Deutsch

SCHULISCHE UND AKADEMISCHE BILDUNG

1995 - 1998	Käthe-Kollwitz-Gymnasium, München, Deutschland
1998 - 2004	Willi-Graf-Gymnasium, München, Deutschland (Abitur)
2006 - 2007	Studium der Kultur- und Sozialanthropologie an der Universität Wien, Österreich
2008	Studium der Politikwissenschaften an der Universidad de Buenos Aires, Argentinien (Auslandssemester)
2007 - 2013	Studium des individuellen Diplomstudiengangs Internationale Entwicklung an der Universität Wien, Österreich

STUDIENSCHWERPUNKTE

Entwicklungsökonomie, Philosophie der Entwicklung

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch, Englisch, Spanisch

Wien, 10. Juni 2013

Sascha Stremming