

Factsheet: Einkaufspraktiken

Einführung

“Es gibt tief greifende und komplexe Verbindungen zwischen der üblichen kommerziellen Einkaufspraxis eines Betriebes und der Fähigkeit seiner Zulieferer, notwendige ethische Standards einzuhalten.“¹

Ein überaus faszinierender Aspekt der globalen Zulieferketten in der Bekleidungsindustrie ist der Einfluss, den KonsumentInnen-Trends im Einzelhandel auf Arbeitsbedingungen haben können. Die Zusammenhänge zwischen Ursache und Wirkung sind so komplex wie die Zulieferketten selbst, trotzdem ist es möglich, etliche eindeutige Zusammenhänge zu beobachten. In diesem Factsheet sehen wir uns zwei davon genauer an: das Wachstum des ‚value‘ - Sektors und den entsprechenden Preisrückgang sowie die Verkürzung von Lieferzeiten gemäß dem ‚fast fashion‘ - Konzept.

Für jene Strategie, die den Niedrigpreis-Textilhandel dorthin gebracht hat, wo er jetzt ist, und welche sich auch in gehobeneren Geschäften wie M&S auszubreiten beginnt, sind drei Begriffe exemplarisch: schneller, schlanker, billiger. Die ‚Just-in-time‘ oder ‚schlanke‘ Produktion umfasst ein effizienteres und schnelleres Management der Zulieferkette und bringt das Herzstück des ‚fast fashion‘ - Trends mit sich: das Element der schnellen Markteinführung (speed-to-market): Der Einzelhandel kann dadurch in Echtzeit auf KundInnenwünsche reagieren und kleinere, aber dafür häufigere Bestellungen mit kürzerer Herstellungsdauer aufgeben. Es versteht sich von selbst, dass der ‚value‘ - Sektor, was ‚billig‘ betrifft, während des letzten Jahrzehnts an der Spitze eines dramatischen Preisrückgangs in Großbritannien war. Wie wirkt sich das nun auf Zulieferer und folglich auf ArbeiterInnen aus?

Größere Ungewissheit

Ein kürzlich erschienenenes Management-Briefing in *Just Style*, dem Fachblatt der Textilbranche, zeigt die Ungewissheit, die durch die Verschiebung hin zu ‚fast fashion‘ und ‚schlanke‘ Einkaufspraktiken entstanden ist:

“Anstatt der Produktion von 40,000 Kleidungsstücken über vier Modellentwürfe in 20 Wochen zu einem Satz von 500 pro Modell pro Woche ... sind nur mehr die ersten fünf Wochen über vier Modellentwürfe bei 500 pro Modell pro Woche sicher. Das bedeutet eine Verpflichtung über 10,000 Kleidungsstücke. Weder weiß man, was mit den restlichen 30,000 Stück passiert, noch gibt es irgendwelche Versprechen, wie viele Modellentwürfe und zu welcher wöchentlichen Produktionsrate.“²

¹ http://www.insightinvestment.com/Documents/responsibility/responsible_supply_chain_management.pdf

² <http://www.juststyle.com/store/product.aspx?ID=40653&lk=oft> >

Zulieferer begegnen dieser Ungewissheit und dem Flexibilitätsanspruch mit unterschiedlichen Mitteln:

Vermehrte Überstunden: Eine einfaches Mittel ist, den ArbeiterInnen zusätzliche Nachtschichten und Wochenenddienste aufzubürden. Ein indonesischer Textilarbeiter berichtet: „Das normale Tagesziel sind eintausend Stück pro Fertigungsbahn. Während Exporttagen verdoppelt sich dieses Ziel auf zweitausend Stück. Das ist sehr stressig für uns und oft können wir das Ziel einfach nicht erreichen. Wenn das passiert, werden wir von der Betriebsleitung angeschrien und erhalten manchmal sogar schriftliche Verwarnungen.“³

Flexibilisierung: Eine zweite Möglichkeit ist, tageweise LeiharbeiterInnen einzustellen. Diese Flexibilisierung oder auch Informalisierung stellt einen wachsenden Trend in der Textilindustrie dar. Manche Fabriken stellen ihr gesamtes Personal von Dauer- auf Zeitarbeit um. Die gesamte Belegschaft wird nur für die Dauer eines Auftrages eingestellt.

Zulieferung: Als dritte Methode wird die zusätzliche Kapazität anderer Fabriken genutzt, an die ein Teil der Arbeit weiter vergeben wird. Wie das Beispiel eines kenianischen Zulieferers, der für eine Fabrik große, kurzfristige Aufträge von WalMart durchführt, belegt, müssen sich Zulieferer üblicherweise auf LeiharbeiterInnen verlassen: „Wir wissen nie sicher, ob der nächste Auftrag kommt. Wenn man nicht sicher ist, ob es Arbeit gibt, kann man Leute auch nicht auf Dauer anstellen.“⁴

„EinkäuferInnen setzen Fabriken unter Druck, indem sie Qualitätsprodukte mit immer kürzeren Vorlaufzeiten verlangen. Die meisten Fabriken haben ganz einfach nicht die Mittel und Fachkompetenz, um diese Situation effektiv zu bewältigen, also geben sie den Druck an die ArbeiterInnen weiter. Das ist der einzige Spielraum, den sie haben.“⁵

Kostenreduzierung

Der Preisrückgang in den britischen Geschäften wurde an die Zulieferer weiter gegeben. Die durchschnittlichen Exportpreise von Bekleidung in China, zum Beispiel, sind zwischen 1997 und 2002 um 30% gefallen, gleichzeitig sind die Produktionskosten um 10% gestiegen. Einem Fabrikbesitzer in Sri Lanka zufolge,

„sind in den letzten fünf Jahren die Kosten für Löhne und Elektrizität um über zwanzig Prozent gestiegen, die Preise, die wir erhalten, sind allein in den letzten achtzehn

3 <<http://www.fairolympics.org/background/olympicreporteng.pdf>>

4 <<http://www.maketradeair.com/en/assets/english/taor.pdf>>

5 <<http://www.maketradeair.com/en/assets/english/taor.pdf>>

*Monaten um 35 Prozent gesunken. Ich habe das Gefühl, dass die Preise in Sri Lanka am absoluten Tiefpunkt angelangt sind. Ich bin nicht sicher, wie wir überleben sollen.*⁶

Das Entscheidende ist hier für die EinkäuferInnen, ihre Zulieferer gegeneinander auszuspielen, indem sie sie dazu zwingen, miteinander darum zu konkurrieren, wer die Verträge am billigsten und schnellsten erfüllen kann. Immer wieder finden online Holländische Auktionen statt, in denen sich die Zulieferer gegenseitig unterbieten. Newton Responsible Investment, ein Anteilseigner von Primark, schilderte im November 2005 folgendes:

*“Die Produktbeschaffung von den billigst möglichen Zulieferern ist das entscheidende Element von Primarks Geschäftsmodell. Primark hat mit Hunderten Zulieferern weltweit zusammengearbeitet. Beziehungen mit Zulieferern können kurz und unbeständig sein und sich manchmal sogar mitten in der Saison ändern.”*⁷

Andere Betriebe bevorzugen Langzeitbeziehungen mit Zulieferern, nehmen einen wachsenden Anteil an deren Geschäft ein, um dann ihre Macht als EinkäuferInnen nutzen, die Zulieferer zu einer Kostensenkung zu drängen. Manche Einzelhändler haben ihre Zulieferer dazu gezwungen, ihre Konten offen zu legen, damit der/die EinkäuferIn diese im so genannten ‘open book accounting’ (unternehmensübergreifender Austausch von Kosteninformationen) durchsehen kann.⁸

Was können EinkäuferInnen tun?

Eine Studie der Weltbank aus dem Jahr 2003 vertritt die Auffassung, dass

*“EinkäuferInnen sich mit den mehrdeutigen Botschaften und Anreizen befassen sollten, die sie an jene Zulieferer richten, die auf Regulierungsbeauftragte eingehen, welche gute Arbeitsbedingungen fördern, und auch an jene Merchandiser, die oft niedrigere Preise, schnellere Lieferung und kürzere Vorlaufzeiten verlangen.”*⁹

Selbst SozialbuchhalterInnen räumen ein, dass ihre Arbeit durch Einkaufspraktiken unterminiert werden kann:

“Es ist schwierig, Überstundenregulierungen einzuhalten, wenn die multinationalen Unternehmen so kurze Vorlaufzeiten geben. In diesem Fall würden längere Vorlaufzeiten den Druck auf Mehrarbeit zur Erfüllung des Auftrags verringern. Dies erfordert allerdings eine enge Zusammenarbeit zwischen dem/r VerkäuferIn und jenen Leuten bei multinationalen Unternehmen, die sowohl mit dem Einkaufs- als auch Beschaffungsprozess vertraut sind.”

⁶ <<http://www.maketradefair.com/en/assets/english/taor.pdf>>

⁷ 'Corporate Governance and SRI – Q4 2005', downloadbar unter: <<http://www.newton.co.uk>>

⁸ <<http://www.ethicaltrade.org/Z/lib/2004/07/rt-purprac/index.shtml>>

⁹ <<http://rru.worldbank.org/PapersLinks/Open.aspx?id=3502>>

Es ist wahrscheinlich, dass manche Betriebe, besonders jene, die um Preise konkurrieren, in Bezug auf ArbeiterInnenrechte nach dem Prinzip 'frage nicht, sage nichts' operieren. Jüngste Untersuchungen in China haben zum Beispiel ergeben, dass Überprüfungen bei Wal-Mart im Großen und Ganzen recht einfach zu manipulieren waren und „[...] weil die Stückpreise bei Bestellungen von Wal-Mart extrem niedrig sind, hat das Prüfungspersonal wahrscheinlich nicht ernsthaft erwartet, dass die Fabrik den Verhaltensregeln folgt.“¹⁰

Für jene Betriebe, die ernsthaft daran interessiert sind, negative Auswirkungen auf ihre ArbeiterInnen zu vermeiden, gibt es verschiedene Maßnahmen, die sie ergreifen können. Am anderen Ende des Marktes haben diese Maßnahmen eventuell nur eine geringe Auswirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit der EinzelhändlerInnen in Bezug auf Preis und Lieferzeit. Diese Maßnahmen sind aber notwendig, um den KonsumentInnen ihre falschen Vorstellungen von den tatsächlichen Produktionskosten bewusst zu machen.

- Berücksichtigung der Kosten für Löhne, die den ArbeiterInnen ein menschenwürdiges Leben ermöglichen, im Vergleich zu den Preisen, die sie von Zulieferern verlangen, anstatt immer nur nach den niedrigsten zu suchen.
- Erarbeiten von soliden Langzeitbeziehungen mit Zulieferern, um ihnen den Raum und die Sicherheit zu geben, die für die Verbesserung von Arbeitsbedingungen nötig sind.
- Aufträge mit ausreichender Vorwarnung erteilen, damit die Fabriken die Produktion ohne exzessive Überstunden oder Auswärtsvergabe planen können
- Zusammenarbeit mit Zulieferern, um Maßnahmen zu finden, die beide Seiten zur Verbesserung von Arbeitsbedingungen ergreifen können.

Impressum:

Die Lerneinheit ist Teil des Projekts *Mein Design. Meine Verantwortung.*

Clean Clothes Kampagne
Laudongasse 40, 1080 Wien
Tel. 01/405 55 15 – 317
Fax. 01/ 405 55 19
Email: doris.berghammer@suedwind.at
www.mode.cleanclothes.at



gefördert durch die
Österreichische
Entwicklungszusammenarbeit



Diese Unterrichtsmaterialien wurden mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Union erstellt. Die darin vertretenen Standpunkte geben die Ansicht der Südwind Agentur wieder und stellen somit in keiner Weise die offizielle Meinung der Europäischen Union dar.