

Das Multifaserabkommen (MFA) Strategische Auswirkungen auf die Beschaffung: Die Perspektive des Privatsektors

Oktober 2004

**Erstellt von:
Business for Social Responsibility**

INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung.....	3
Zusammenfassung	4
Hintergrund	6
Untersuchungsergebnisse	
1. Methodologie	7
2. Unternehmensdiskussionen.....	7
3. Strategische Veränderungen der Beschaffung.....	8
4. Auswirkungen auf die Länder	11
5. Auswirkungen auf den Preis.....	14
6. Auswirkungen auf Gemeinschaft & Wirtschaft	14
7. Beteiligung an Abschwächungsmaßnahmen	16
Anhang	
Teilnehmer der Arbeitsgruppe.....	17
Teilnehmende Unternehmen	18
Interview Fragebogen.....	19

EINLEITUNG

Einleitung

Im Frühling 2004 hat sich ‚Business for Social Responsibility‘ (BSR) der Formation einer aus Multiinteressentengruppen bestehenden Arbeitsgruppe angeschlossen, die gegründet wurde, um die potentiellen Auswirkungen der Einstellung von Quoten in der Bekleidungsindustrie, auch als Multifaserabkommen (MFA) oder Vereinbarung über Textilien und Bekleidung (ACT) genannt, zu prüfen. Diese Gruppe umfasst Vertreter von multilateralen Institutionen, Unternehmen, Gewerkschaften, zivilrechtlichen Gesellschaften, Multiinteressentengruppen-Initiativen und einigen öffentlichen Körperschaften (Mitglieder dieser Arbeitsgruppe siehe Anhang).

Die Gruppe beabsichtigte, voraussichtliche soziale und wirtschaftliche Auswirkungen zu ermitteln, die Länder, Gemeinschaften, Branchen und Einzelpersonen als Ergebnis der Einstellung der Quote beeinflussen könnten. Das von der Gruppe stammende Forschungsprojekt versuchte voraussichtliche Konsequenzen und potentielle Einbeziehungsmöglichkeiten zu untersuchen, um Arbeiter, Gemeinschaften, Anbieter sowie regionale und nationale Wirtschaftssysteme, die von der Einstellung der Quote Ende 2004 betroffen sind, zu unterstützen. Die beiden Hauptziele dieser Gruppe sind (1) zielgerichtete Untersuchung der Auswirkungen der Quoteneinstellung und (2) Identifizierung von potentiellen Möglichkeiten für die Kooperation von Multi-Interessentengruppen, um Anliegen anzusprechen, die in der ersten Phase identifiziert wurden.

PROJEKTZIELE:

Die beiden Hauptziele dieser Gruppe sind:

1. Ausführung von zielgerichteter Forschung über die Auswirkungen der Quoteneinstellung
2. Identifizierung von potentiellen Kooperationsmöglichkeiten für die Multi-Interessentengruppen.

Die Forschungskomponente versuchte, Perspektiven von einer Vielfalt an Bestandteilen einzubeziehen, einschließlich Regierungen, Zivilgesellschaften, Gewerkschaften und des privaten Sektors, und zwar konzentriert auf die Bereiche:

1) Kartierung bestehender Forschung und Information über dieses Thema, (2) Gesundenschumpungs- und Grundsatzforschung konzentriert auf verwandte Regierungsinitiativen und (3) Unternehmensperspektiven. BSR war beauftragt, sich auf den Privatsektor zu konzentrieren und signifikante Beschaffungsverlagerungen im Kaufverhalten von amerikanischen und europäischen Marken und Einzelhändlern als Ergebnis der Quoteneinstellung zu ermitteln. Insbesondere versuchte BSR herauszufinden, welche Länder am meisten betroffen sein werden, welche Anstrengungen bereits erwogen oder unternommen wurden, um eine potentielle Verlagerung zu entschärfen, und welches Verlangen der Privatsektor nach einer Beteiligung an mehrfachen Anstrengungen zur Bewältigung voraussichtlicher Konsequenzen hat.

Die Ermittlung der Kooperationsmöglichkeiten wird eine Nebenerscheinung der integrierten Untersuchungsergebnisse sein, und wird versuchen, Standorte zu priorisieren, an denen der Unterstützungsbedarf und die Möglichkeit zur Beeinflussung der Veränderung am größten erscheint.

Darüber hinaus wird diese Phase die Rollen präzisieren, die verschiedene Akteure und Kundenkreise, einschließlich des Privatsektors, bei der Bewältigung voraussichtlicher Konsequenzen für Arbeiter und Gemeinschaften spielen können.

Die hier zusammengefasste Untersuchung des BSR konzentriert sich auf die Sammlung von Informationen und Perspektiven von Einzelhändlern, Lizenznehmern, Käufern und Anbietern, um die Beschaffungstrends im Licht der Einstellung der Quote zu ermitteln. Diese Untersuchung wurde in den vergangenen 90 Tagen mittels telefonischen und persönlichen Interviews mit einzelnen Unternehmen, und mittels Gruppeninterviews und informellen Diskussionen durchgeführt. Die Interviews wurden hauptsächlich mit leitenden Beschaffungsmitarbeitern geführt, die in Beschaffungsentscheidungen einbezogen oder dafür verantwortlich sind, und einem Vertreter, der mit der die Einhaltung des internationalen Arbeitsstandardprogramms durch die Organisation befasst ist.

Die Erkenntnisse in diesem Bericht reflektieren eine gesammelte Übersicht und Synthese der Teilnehmer, obwohl nicht alle Aussagen in diesem Bericht die Meinungen oder Auffassungen aller Befragten reflektieren.

KURZFASSUNG

Kurzfassung

Basierend auf der mit den teilnehmenden Organisationen ausgeführten Untersuchung wurden eine Reihe von Kernergebnissen ermittelt:

- **Die Untersuchung legt nahe, dass die Quote einer von verschiedenen Faktoren ist, die beim Treffen von Beschaffungsentscheidungen berücksichtigt werden, und isoliert gesehen kann sie strategische Beschaffungsentscheidungen nicht grundlegend beeinflussen.**

Die teilnehmenden Unternehmen teilten mit, dass Beschaffungsentscheidungen eine Vielfalt von Faktoren umfassen, wobei verschiedene Erwägungen in verschiedenen Situationen priorisiert werden. Infolgedessen lassen die von den teilnehmenden Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen den Schluss zu, dass die Einstellung der Quote ein Faktor bei künftigen Beschaffungsentscheidungen sein wird, dass sie aber nicht die wichtigste Determinante im Beschaffungsverhalten von Bekleidungs- und Einzelhandelsmarken werden wird. Die Untersuchung zeigt, dass die Einstellung der Quote - während sie in der Tat erhebliche Auswirkungen auf Kaufmuster haben wird - nicht so drastische Auswirkungen auf strategische Beschaffungsentscheidung haben wird wie vorhergesehen.

- **China wird gegen Ende des Jahrzehnts ein erhebliches Wachstum erzielen, aber kurzfristig nur eine bescheidene Steigerung in der Bekleidungsproduktion.**

Kurzfristig (1-3 Jahre) wird China das erwartete Wachstum und den Auftragszustrom nicht erzielen, sondern eher eine bescheidene Steigerung erleben. Schutzmaßnahmen und andere Handelsbeschränkungen, verknüpft mit ungewissen infrastrukturellen Herausforderungen und Arbeitskräftemangel, werden das sofortige Wachstum limitieren. Es gibt jedoch die Überzeugung, dass China gegen Ende des Jahrzehnts ein beschleunigtes Wachstum erleben wird.

- **Die Entwicklung einer langfristigen strategischen Partnerschaft mit wichtigen Anbietern wurde von den meisten Befragten als wichtigste künftige Überlegung im Hinblick auf die Beschaffung genannt.**

Im vertraglichen Beschaffungsmodell, das von allen Unternehmen eingesetzt wird, die an der Umfrage teilnahmen, sind langfristige Partnerschaften mit Lieferanten eine wesentliche Komponente für die künftige Beschaffung. Langfristig zuverlässige und vertrauenswürdige Lieferketten-Partner, die Handelswaren erfolgreich und effizient produzieren und liefern, wurden einheitlich als Kernfaktor für künftige Beschaffungsentscheidungen genannt. Gesundenschrumpfung und Konsolidierung seiner Anbieterbasis reflektieren mehr das Verlangen, diese langfristigen und oft vertikaler integrierten Partnerschaften aufzubauen, als den Wunsch, dem Preis hinterher zu jagen, oder auf Quotenveränderungen zu reagieren. Ironischerweise widerspricht das Verlangen, weniger langfristige Partnerschaften mit Kernanbietern zu konsolidieren und aufzubauen, der gleich wichtigen Beschaffungsstrategie der Risikosenkung durch Anbieter-Diversifikation.

ILLUSTRATIVE KOMMENTARE VON BEFRAGTEN:

- “Es wird *nicht* erwartet, dass die Quote alleine drastische Auswirkungen auf das Beschaffungsverhalten von Bekleidungs- und Einzelhandelsmarken hat.”
- “Die Einstellung der Quote wird ein Gleichgewicht in die globale Bekleidungsindustrie bringen, das durch die Quote künstlich beeinflusst war.”
- “Unternehmen erkennen sicherlich, dass einige Gemeinschaften, Wirtschaftssysteme, Fabriken und Arbeiter von der Einstellung der Quote beeinflusst werden, aber sehen offen gesagt die Bewältigung dieses Problems nicht als Aufgabe des Privatsektors.“

KURZFASSUNG

- **Die Befragten teilten die Auffassung, dass die Einstellung der Quote ein Gleichgewicht in die globale Bekleidungsindustrie bringen wird, das zuvor künstlich beeinflusst war.**

Mehrere Befragte teilten die Auffassung, dass die Einstellung der Quote aus der Perspektive der Produktion und Beschaffung ein Gleichgewicht in die globale Bekleidungsindustrie bringen wird, das zuvor künstlich durch die Quote beeinflusst wurde. Es wird die Qualität und Produktivität durch besseren Wettbewerb und Innovation erhöhen, die erforderlich sind, um in der Zeit nach der Quote zu überleben. Der Markt wird sein Gleichgewicht zurückgewinnen, gesunder Wettbewerb wird die Folge sein und es werden gleiche Wettbewerbsbedingungen geschaffen. Dies wird in der Tat von den Marken begrüßt, die vorher Entscheidungen basierend auf dem marktverzerrenden Quotensystem getroffen haben.

- **Formale Richtlinien und Verfahren im Zusammenhang mit aussteigenden Fabriken sind nicht bekannt.**

Nach Richtlinien oder Verfahren im Zusammenhang mit aussteigenden Fabriken gefragt, nannte praktisch niemand formelle Prozesse. Vielmehr – mit Ausnahme von Kommunikation und möglichst lang vorher stattfindender Kündigung - befassen sich wenige Unternehmen mit ihrer vertraglich verbundenen Fabrik, deren Arbeitern oder der weiteren Gemeinschaft, noch konnten die meisten von ihnen „verantwortungsvolle Ausstiegsverfahren“ nennen. Einige Marken erwähnten, dass sie gewährleisten würden, dass ihre Lieferanten alle Gesetze hinsichtlich einer Absetzung befolgen, einschließlich der Bereitstellung einer gesetzlich angeordneten Abfindung oder fälliger Zuschüsse. In Anerkennung der Abwesenheit einer formellen Ausstiegsstrategie vor der Quote gibt es keinen Hinweis auf geänderte Verfahren nach der Quote.

- **Die Untersuchung zeigt, dass Unternehmen die Bewältigung von sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen nach dem MFA als Aufgabe von Regierung und Industrie sehen, und nicht als Aufgabe des Privatsektors.**

Während Unternehmen erkennen, dass einige Gemeinschaften, Wirtschaftssysteme Fabriken und Arbeiter negativ durch die Einstellung der Quote beeinflusst werden, sehen sie die Behandlung dieses Problems nicht als Aufgabe des Privatsektors. Käufer dahingegen neigen zu glauben, dass Anstrengungen zur Abschwächung der Bedingungen, mit denen abgesetzte Arbeiter, Branchen oder Gemeinschaften konfrontiert werden, hauptsächlich unter die Verantwortung der Regierungen, regionalen Branchenvereinigungen und Fabriken selbst fallen.

- **Ein Interesse des Privatsektors an künftiger Projektbeteiligung ist abhängig von einer mehrschichtigen Beteiligung sowie einer Einbeziehung mehrfacher Marken.**

Gleichzeitig gibt es in der Tat ein Interesse an der Erforschung potentieller Projektanstrengungen von Multi-Interessentengruppen zur Linderung der sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen. Allerdings hängt die Beteiligung des Privatsektors an solchen Anstrengungen von der Einbeziehung von nicht nur mehrfachen Akteuren über verschiedene Kundenkreise hinweg ab, sondern von der aktiven Einbeziehung zahlreicher Marken, sodass gleiche Wettbewerbsbedingungen geschaffen werden und einige Marken nicht unangemessene Verantwortungen auf sich nehmen.

Es muss auch angemerkt werden, dass viele der Diskussionen mit Mitarbeitern im Bereich der Beschaffung und/oder Einhaltung durchgeführt wurden, und es wurde vorgeschlagen, dass Regierungsangelegenheiten und Mitarbeiter der öffentlichen Ordnung direkt bei künftigen Diskussionen eingesetzt werden sollten, um die Grundlagenlösungen zu bringen, die nachhaltigere Anstrengungen zur Bewältigung vorhergesagter Auswirkungen bieten können

HINTERGRUND

Hintergrund

Das Multifaserabkommen (MFA) wurde 1974 als vorübergehende Maßnahme eingeführt, teilweise um industrialisierten Ländern Zeit und Platz zu bieten, um sich der zunehmenden Konkurrenz aus Entwicklungsländern beim Import von Textilien anzupassen. Angesichts des arbeitsintensiven Charakters des Produktionsprozesses war es relativ einfach für Entwicklungsländer, in einem globalen Markt zu konkurrieren. Eigentlich entwickelte das MFA Beschränkungsmechanismen durch die Einführung von Quotenbeschränkungen für spezifische Textil- und Bekleidungsartikel. Industrialisierten Ländern wurde erlaubt, bilaterale Quoten für verschiedene Textilien einzusetzen, ausgeglichen durch eine Verpflichtung für die Industrieländer, jährliche Wachstumsraten aufrecht zu erhalten¹

Ursprünglich als kurzfristige Maßnahme entworfen, um Industrieländern zu ermöglichen, sich zu reorganisieren und sich an die Konkurrenz durch billigere Importe anzupassen, wurde das MFA danach fünf Mal überarbeitet, da einige Länder Fortschritte bei der Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit machten. Das MFA wird am 31. Dezember 2004 ungültig werden. Das MFA wurde als Ansatz von zwei grundlegenden Prinzipien des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (GATT) betrachtet, und dessen Ziel, außertarifliche Grenzen für den Handel zu reduzieren, insbesondere Einschränkungen über Importmengen, und zielt auf Einschränkungen in bestimmten Ländern. Darüber hinaus hob es den begünstigten „Most Favored Nation“ (MFN)-Status von Niedriglohnländern auf, indem ihnen der Markteintritt verweigert wurde²

Ein Ergebnis des MFA war die Entwicklung neuer Textilindustrien in scheinbar unwahrscheinlichen Ländern. Da Exportländer regelmäßig ohne Quotenzuteilung waren, wendeten sich Käufer an eine wachsenden Anzahl an Beschaffungsstandorten. Dieser Trend führte zur Entwicklung von neuen Textil- und Bekleidungsindustrien in neuen Ländern, die ansonsten niemals in den internationalen Handelsmarkt in Textilien und Bekleidung eingetreten wären. Dieser Trend wird von den Befragten und gewiss von vielen Beobachtern sowohl als Trend gesehen, der positive Entwicklungseinflüsse hatte, als auch als Trend, der Verzerrungen geschaffen hat. Viele glauben auch, dass die Quotenordnung illegale Umladungen von Kleidung und Textilien gefördert hat, was sowohl direkt als auch indirekt schwierig war, und dass sie eine Kultur der Irreführung und Unehrlichkeit in der Industrie gefördert hat.

Dieses Dokument wird die Gedanken und Strategien vieler dieser großen Importeure von Bekleidung und Textilien reflektieren und Einblicke in erwartete Veränderungen bieten, die im Januar 2005 und danach eintreten können.

¹ http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/textiles.htm

² Ibid

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

1. Methodologie

Die Erkenntnisse in diesem Dokument reflektieren Interviews, die von Juli bis Oktober 2004 geführt wurden³. In den meisten Fällen bezogen die Teilnehmer einen Vertreter aus dem Bereich der Beschaffung ein, der bei den strategischen Beschaffungsentscheidungen der Organisation beteiligt oder dafür verantwortlich ist, sowie einen Vertreter der Abteilung für ethische Beschaffung oder Soziales ein. Die Ergebnisse werden nicht einer Einzelperson oder einem Unternehmen zugeschrieben, sondern stellen ein gesamtes Feedback dar.

Über fünfzig Unternehmen wurden gebeten, an der Umfrage teilzunehmen, und mit neunzehn davon wurden Diskussionen organisiert. Es wurde versucht, Unternehmen zu interviewen, die unterschiedliche geographische Standorte, unterschiedliche Größen, verschiedene Nischen am Bekleidungsmarkt und eine Vielzahl von Stellen entlang der Lieferkette (z.B. Produzent, Agentur, Importeur, Lieferant, Lizenznehmer, Zwischenhändler, Marke, Einzelhändler) vertreten. *(Eine Liste der Teilnehmer finden Sie im Anhang).*

2. Unternehmensdiskussionen

Interne Beachtung des MFA

Alle befragten Unternehmen berichteten, dass sie interne Diskussionen über dieses Thema haben, in den meisten Fällen übereinstimmend langatmige, und zwar in den letzten sechs bis achtzehn Monaten. Vertreter aus Produktion, Finanzierung und Beschaffung, Versand und Logistik, Merchandising und Produktentwicklung, Regierungsangelegenheiten, einschließlich Zoll- und Handelsvertreter waren am häufigsten in diesen Diskussionen involviert. In den meisten Fällen waren an diesen Diskussionen leitende Führungskräfte, einschließlich Vizepräsidenten, COOs und CFOs beteiligt. In einigen Fällen haben auch Vorsitzende, CEOs und Vorstände von Unternehmen am Dialog über die Einstellung der Quote teilgenommen. Unternehmen berichten auch, dass sie einen ausführlichen externen Dialog mit ihren Lieferanten, und manchmal mit ihren Agenturen, Importeuren oder Lizenznehmern geführt haben, und gelegentlich mit anderen externen Interessentengruppen, wie beispielsweise NROs, Multiinteressentengruppen-Initiativen, sozial verantwortliche Investoren (SRIs) oder Aktionären. Nicht betroffene Mitarbeiter, Medien und Kunden wurden nicht als Teilnehmer an der Diskussion über dieses Thema genannt, was nahe legt, dass es sich hauptsächlich um ein Anliegen strategischen und operativen Interesses handelt.

Beschaffungsmodelle und Entscheidungsfindung

Die überwiegende Mehrheit der für dieses Projekt befragten Unternehmen verwendet ausschließlich Auftragnehmer. Wenn eigene und selbst betriebene Einrichtungen zum Mix gehören, wird dies angeführt. Während sich Marken oft auf die Kompetenzen ihrer Agenturen und Lizenznehmer beim Erteilen von Empfehlungen im Hinblick auf die Beschaffung verlassen, sowohl auf einer größeren geographischen Ebene als auch auf spezifischer Lieferantenebene, waren alle teilnehmenden Marken bei den Hauptentscheidungen involviert, welche die Beschaffungsstrategie ihrer Organisation beeinflussen, und werden dies auch bleiben.

³ Die Informationen wurden in den Monaten Juli bis Oktober 2004 durch formelle individuelle Unternehmensinterviews, Gruppendiskussionen und informelle Gespräche gesammelt. Die teilnehmenden Organisationen finden Sie im Anhang.

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

Externer Dialog über die Einstellung

Trotz der Abweichungen bei den Beschaffungsmodellen berichteten Unternehmen übereinstimmend, dass sie Diskussionen über die Einstellung mit Partnern der Lieferkette in den letzten sechs bis achtzehn Monaten hatten. Spezielle Themen waren künftige Aufträge, wettbewerbliche Differenzierung, Preiseinsparungen und Konsolidierung. Lieferanten, die von Marken als fortschrittlich und innovativ betrachtet werden, waren sich der potentiellen MFA-Auswirkungen bereits seit einiger Zeit bewusst. Es sind diese Lieferanten, die Wege geschaffen haben, um sich selbst zu differenzieren, Neugeschäft zu akquirieren und Notfallpläne zu erstellen, um geschäftliche Verluste nach der Quoteneinstellung zu überstehen. Trotz weitreichender Diskussionen über Notfallpläne, Diversifizierung und bleibende Wettbewerbsfähigkeit gaben Unternehmen an, dass praktisch keine dieser Diskussionen auf die wirtschaftlichen oder sozialen Auswirkungen der Gemeinschaften und / oder Fabrikarbeiter ausgerichtet waren. Ausstiegs- und/oder Verlagerungsstrategien standen nicht im Mittelpunkt dieses Dialogs, der sich stattdessen auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit und Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens konzentrierte.

3. Strategische Veränderungen der Beschaffung

Übersicht

Ein großer Teil dieser Untersuchung versuchte, zu ermitteln, welche Veränderungen im Verzeichnis der Beschaffungsländer – wenn überhaupt – mit der Einstellung der Quote erwartet werden. Unternehmen gaben durchwegs den Eindruck, dass die **Quote alleine kein zwingender Faktor ist, sondern dass die Quote in Kombination mit anderen signifikanten Faktoren** Beschaffungsentscheidungen beeinflusst. Diese Erkenntnisse folgern, dass die Einstellung der Quote Veränderungen mit sich bringen wird, aber eine Vielfalt von Faktoren wird bei der Landesauswahl und den Beschaffungsentscheidungen ständig berücksichtigt.

Für dieses Projekt untersuchte Marken haben folgende Faktoren – nicht nach Priorität geordnet – als Faktoren identifiziert, die ihre Beschaffungsentscheidungen beeinflussen:

Beschaffungsfaktoren

- | | |
|--|--|
| ■ <i>Qualität</i> | ■ <i>Arbeitsplatzsicherheit und -Bedingungen</i> |
| ■ <i>Preis</i> | ■ <i>Differenzierung und Innovation</i> |
| ■ <i>Lieferung</i> | ■ <i>Wettbewerbsfähigkeit</i> |
| ■ <i>Kapazität</i> | ■ <i>Kommunikationsfähigkeiten</i> |
| ■ <i>Beziehung/Partnerschaft mit Fabrik</i> | ■ <i>Vertrauen</i> |
| ■ <i>Vertikale Integration</i> | ■ <i>Unterstützung vor der Produktion</i> |
| ■ <i>„Speed to market / Durchlaufzeit“</i> | ■ <i>Transport: Zugang, Kosten</i> |
| ■ <i>Zuverlässigkeit und Konsistenz</i> | ■ <i>Politische Umgebung, Sicherheit, Korruption</i> |
| ■ <i>Service und Flexibilität</i> | ■ <i>Handelsordnungen / Einschränkungen</i> |
| ■ <i>Bruttogewinn vs. Bruttopreise</i> | ■ <i>Fähigkeit zu lagern/versenden</i> |
| ■ <i>Merchandising</i> | ■ <i>Rohmaterial / Stoff-Zugang und Versorgung</i> |
| ■ <i>Kosten, Incentives, Subventionen</i> | ■ Quote |
| ■ <i>Übereinstimmung mit Codes und ILO-Standards</i> | |

ILLUSTRATIVE KOMMENTARE VON BEFRAGTEN:

- Es ist ein ausgeglichener Ansatz. Die Quote ist nicht das Ende nur ein Faktor, der berücksichtigt werden muss.
- Das MFA ist nur “ein Stück des Kuchens ...”
- Wir erwarten eine beständigere Welt – eine „Lieferantenstadt“
- Einige Märkte, die künstlich durch die Quote geschaffen wurden, verschwinden möglicherweise.
- Wir wissen nicht, was es [MFA] bedeutet, bevor es passiert ...
- Handelsabkommen / Vorlieben können künftige Beschaffungsstrategien signifikanter beeinflussen als die Einstellung der Quote.

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

Weil viele Marken die Ansicht vertreten, dass sich gewisse Textilindustrien und Märkte ohne dem MFA nicht entwickelt hätten, wird die Quoteneinstellung als Schaffung einer wirklichen Egalisierung dessen gesehen, welche Länder in dieser Arena mitspielen sollten. Das bedeutet, dass die Beschaffungsverlagerungen, die sich aus der Quoteneinstellung ergeben, von vielen begrüßt werden, die diese mögliche Verlagerung als Möglichkeit sehen, letztendlich Märkte zu verwenden, die für die Bekleidungsproduktion am besten geeignet sind. Das Ergebnis davon wird wahrscheinlich ein erheblicher Nachteil für Länder sein, deren Wettbewerbsvorteile zu schwer in Richtung Quotenüberlegungen gewichtet wurde, und zu wenig bezüglich anderer Faktoren, die Bestellungen mit sich bringen.

Wenn die Quote als wichtiger determinierender Faktor beseitigt wird, umfassen die Kriterien, die als wichtigste Kriterien für Beschaffungsentscheidungen in der Welt nach der Quote genannt wurden: Verbesserte Fähigkeit: (1) langfristige Partnerschaften mit Lieferanten aufzubauen, (2) innovativ zu sein und Produkt- und Materialdifferenzierung zu erzielen, (3) eine einheitliche hohe Qualität aufrecht zu erhalten, (4) vertikal zu integrieren, was Zeit und Kosteneinsparungen für die Produktentwicklung bringt. Während der Preis sicherlich ein Faktor bei Beschaffungsentscheidungen bleibt, gaben die meisten Befragten an, dass die anderen Faktoren wichtiger seien, als Preiseinsparungen von fünfundzwanzig Cent oder weniger hinterher zu jagen.

Der Arbeitsplatz, Gesundheits- und Sicherheitsbedingungen wurden ebenso als Faktoren zunehmender Bedeutung bei der Auswahl von Lieferanten und dem Treffen von Beschaffungsentscheidungen genannt. Einige vertraten die Ansicht, dass die künftige Fähigkeit, die Einhaltung der regionalen Gesetze und Verhaltensnormen zu demonstrieren, ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für einige Lieferanten werden könnte. Die künftige Entwicklungsfähigkeit einiger Fabriken, und was das betrifft, die gesamten Textilindustrien der Länder, könnten größtenteils mit ihrer Fähigkeit verknüpft sein, einheitliche günstige Arbeitsplatzbedingungen zu demonstrieren.

Amerikanische Unternehmen drückten auch Unsicherheit aufgrund der kommenden Präsidentschaftswahlen aus, sowie aufgrund anhängiger politischer Entscheidungen und Handelsabkommen, wie beispielsweise dem Zentralamerikanischen Freihandelsabkommen (CAFTA). Einige Unternehmen bekundeten ihr laufendes Interesse an förderlichen Handelsabkommen, die Beschaffungsanreize bieten, wie beispielsweise der African Growth and Opportunities Act (AGOA). Unsicherheit im Hinblick auf Tarife und Antidumpingzölle wurde ebenso als potentielle Beschränkung des Exportwachstums genannt. Einige drückten die Auffassung aus, dass die Lösung dieser Problemkreise und die Implikationen dieser Handelsinitiativen mehr Einfluss auf Beschaffungsentscheidungen haben könnten als die Einstellung der Quote.

Zusammenfassend haben die Interviews zwei allgemeine, jedoch potentiell widersprüchliche Themen im Bezug auf die Beschaffungsstrategien von Unternehmen offen gelegt: (1) Das Verlangen, wenige langfristige Partnerschaften mit wichtigen Lieferanten zu konsolidieren und aufzubauen, und (2) das Verlangen das Risiko zu senken, indem man seine Beschaffungsgrundlage diversifiziert, und nicht zu abhängig von einem Lieferanten wird. Die Art und Weise, in der diese Wettbewerbsziele abgestimmt werden, wird einen großen Unterschied bei der Bestimmung darstellen, wie viele Beschaffungsmuster sich verändern werden.

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

Wann werden Beschaffungsverlagerungen auftreten?

Die meisten Befragten kennen die für 2005 bestellten Waren, und einige führten erhebliche Änderungen in ihrem Beschaffungs-Mix an. Einige Marken haben begonnen, kleine Änderungen in ihren Beschaffungsländern zu sehen, und betonen einen Wunsch, mit vertikal integrierten Lieferanten zusammenzuarbeiten. In seltenen Fällen haben sich „Lieferantenstädte“ als Modell entwickelt, diese Bewegung in Richtung Integration zu testen, obwohl man glaubt, dass sich dieser Trend mit oder ohne Quote entwickelt hätte.

Die Untersuchungsergebnisse deuten an, dass sich im Laufe der Zeit Beschaffungsänderungen nach dem MFA ergeben werden, obwohl die Befragten im Gegensatz zu einigen Spekulationen über dieses Thema, keine sofortigen erheblichen Veränderungen sehen, sondern eher glauben, dass eine allmähliche und methodische Veränderung im Laufe der Zeit auftreten wird, die einen entsprechenden Übergang von sowohl internen Beschaffungsabteilungen als auch dem derzeitigen Lieferantenstamm ermöglichen werden.

Fünfundzig Prozent der Befragten erwarten, dass innerhalb von zwei Jahren Änderungen eintreten, während weitere vierundvierzig Prozent Änderungen innerhalb von fünf Jahren erwarten. Eine Minderheit der Befragten erwartete keine Veränderungen ihrer internen Beschaffungsstrategie in Folge des MFA. Im Allgemeinen wird erwartet, dass Beschaffungsveränderungen, ungeachtet dessen, ob diese lediglich auf die Quote zurückzuführen sind oder mehr wahrscheinlich auf eine Vielfalt von Beschaffungsüberlegungen, gegen Ende dieses Jahrzehnts sichtbar sein werden.

Beim Versuch, zu ermitteln, welche Länder am meisten von der Einstellung der Quote „profitieren“ und „verlieren“, gaben die Unternehmen eine oft unterschiedliche Antwort. Allerdings berichteten die Befragten einheitlich, einen „konservativen“ Ansatz zur Verlagerung ihrer landesbezogenen Beschaffungsmuster einzunehmen. Drastische Veränderungen wurden für Bestellungen im Jahr 2005 nicht berichtet, und es wurde auch für zukünftige Veränderungen auf einen abwartenden Ansatz verwiesen. Es gab ein Gefühl, dass Beschaffungsverlagerungen in den nächsten paar Jahren viel deutlicher und signifikanter werden, obwohl keine sofortigen Auswirkungen erwartet werden.

Wann werden MFA-bezogene Verlagerungen in der Produktion eintreten?

Sofort (Jan 05)
Kurzfristig (1-2 Jahre)
Langfristig (3-5 Jahre)
Keine Auswirkungen

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

4. Landesweite Auswirkungen

Während sich die Untersuchung auf zehn Länder konzentrierte, die von der Multiinteressenten-Arbeitsgruppe identifiziert wurden, erwähnten die Befragten auch eine Reihe von zusätzlichen Ländern, von denen erwartet wird, dass sie von der Einstellung der Quote beeinflusst werden. Im folgenden werden die am häufigsten angeführten Auffassungen von Käufern über die Erwartungen der Länder angeführt, die von der Arbeitsgruppe als Priorität angegeben wurden, sowie kurze zusätzliche Kommentare über andere Beschaffungsstandorte.

Es ist auch wichtig, zu erkennen, dass viel einer Beschaffungsstrategie eines Unternehmens geheim ist, und während die Befragten Transparenz und Offenheit im Hinblick auf dieses Themas demonstrierten, ist es gut möglich, dass zusätzliche Beschaffungspläne vertrauliche Unternehmensinformation bleiben.

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

ERWARTETE AUSWIRKUNGEN DER EINSTELLUNG	LAND	ERLÄUTERUNG/KOMMENTARE
Geringfügige Reduzierung	El Salvador	Muss die Ansprechbarkeit und Flexibilität verbessern. Sie haben mehr Erfolg mit gleichmäßigen Abläufen, die keine Veränderung erfordern. Nicht so geschickt, um Fachhändler zu bedienen
	Honduras	Muss die Ansprechbarkeit und Flexibilität verbessern.
	Kambodscha	Status quo bis leichte Erhöhung. Niedrige Löhne werden die Industrie am Leben erhalten, allerdings Bedenken über langfristige Entwicklungsfähigkeit. Bestehende Anstrengungen von Regierung und Industrie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen können helfen, Investitionen anzuziehen. ILO-Projektbeteiligung kann ebenso Aufmerksamkeit von Käufern erregen, die sich zunehmend mit Arbeitsbedingungen beschäftigen.
	Thailand	Geringfügige Erhöhung – die Arbeiterschaft ist nicht so effizient oder produktiv (Beispiel mit bewiesen verlorenem Geschäft mit dem Auslaufen der Quote). Zu selbstgefällig und keine Investitionen für die Zukunft durch Entwicklung neuer Technologien oder Prozesse. Engineering-Verbesserungen haben geholfen, die Arbeiterschaft zu managen. Aber immer noch mit Problemen mit Lieferung und Ausführung belastet. Erwartung mittelfristig ok, aber langfristige Reduktion. Haben sich nicht auf Lieferketten-Verknüpfungen mit benachbarten Ländern konzentriert.
Erhebliche Reduzierung	Philippinen	Schwieriges Land, um zu arbeiten aufgrund von Unruhen. Gewerkschaftsprobleme. Nicht wettbewerbsfähig. Wenige Anbieter werden bleiben, aber die Industrie im Allgemeinen wird abnehmen. Das Land hat auch andere Branchen, sodass der Bekleidungssektor unerlässlich für seine langfristige wirtschaftliche Entwicklungsfähigkeit ist.
	Mexiko	Handelsabkommen ungewiss. Wird profitieren, wenn die USA spezielle Schutzmaßnahmen oder Zuschüsse erweitert. Unflexibel, nicht wettbewerbsfähig. Behält starkes Fabrikpotential. Andere Nicht-Bekleidungs-Branchen entwickeln sich. Hat keinen innovativen und wettbewerbsfähigen Vorteil bei der Stoffentwicklung. Nähe zu USA bietet Vorteile.
	Lesotho	Durchlaufzeit und Umgebung schwierig. Kann mit Nischen- und differenzierten Produkten überleben, aber unwahrscheinlich. Benötigt Infrastrukturentwicklung.
Gemischte Reaktion	Indonesien	Gemischte Reaktion. Gute Fertigkeiten bei Anzügen und Handarbeit. Wettbewerbsfähige Arbeitspreise. Die Kehrseite ist Korruption und politische Instabilität.
	Sri Lanka	Gemischte Reaktion, allerdings müssen die Infrastruktur (Straße zu Hafen) sowie die Fabrikkapazität und Innovationskraft verbessert werden. Politisch stabil, nicht immer wettbewerbsfähige Preise. Verfügen über Fertigkeiten und harte Arbeitseinstellung. Arbeiten meistens als Subunternehmer. Benötigen mehr Regierungsvermittlung, um Industrie und Fähigkeiten zu bewerben.
	Bangladesh	Erwarteter Status quo bis Wachstum, obwohl einige gemischte Reaktionen. Niedrige Kosten sowie Anstrengungen der Branche werden die Industrie am Leben erhalten, obwohl die Verwendung des Preises als einziges Mittel, einen Mehrwert hinzuzufügen, möglicherweise nicht ausreicht, wenn vertikale Integration und andere Beschaffungskriterien nicht entwickelt werden. Stark mit grundlegenden hochvolumigen Artikeln. Bedarf an infrastrukturellen Verbesserungen. Langsame Produktion. Mangel an Rohmaterialien. Antiquiertes Banksystem und schreckliche soziale Zustände. BGMEA/ILO-Programm nicht so positiv wie erhofft, und Qualität uneinheitlich. Indiens erwartetes Wachstum könnte auch die Zukunft von Bangladesh ausschlagen.

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

Zusätzliche Länder:

Die Umfrage bestätigte die weit verbreitete Ansicht, dass Indien und China jene Länder sind, die am besten positioniert sind, um das größte Wachstum und die größten Vorteile in der Ära nach der Quote zu ernten. Die Befragten bemerkten auch, dass andere Länder, deren Industrien sich differenzieren und einen Wettbewerbsvorteil bieten könnten, auch von der Einstellung der Quote profitieren könnten.

Zusätzlich zu den zehn obengenannten Ländern wurden zahlreiche andere Länder ermittelt, von denen erwartet wird, dass sie Volumen „verlieren“, und in einigen Fällen ganze Industrien der Textil- und Bekleidungsproduktion. Dazu gehören: *Mauritius, Dubai, Saipan, Maldiven, Madagaskar, Oman, Nepal, Brunei, Bahrain, Vereinigte Arabische Emirate*. Diese Länder werden zu wesentlich weniger wichtigen Beschaffungsmärkten werden, obwohl sie für bestimmte Produkte oder Materialarten im Beschaffungsmix bleiben könnten. Der bleibende Zugang dieser Länder zu Rohmaterialien und die Fähigkeit, innovativ und geschickt zu sein sowie eher vertikal integriert werden sich als entscheidende Faktoren für ihre Zukunft herausstellen.

Während viel des Augenmerks dieses Projekts und der Diskussionen innerhalb und außerhalb der Industrie darauf basiert ist, welche Länder Gewinner und Verlierer sein werden, muss angemerkt werden, dass viele Käufer bereit sind, erhöhtes Vertrauen in ihre Zwischenhändler und Lieferanten zu setzen. Für viele war der Aufbau dieser strategischen Partnerschaften und starken Beziehungen mit Lieferanten wichtiger als die Länderauswahl. Wie ein Befragter erklärte: „Händler übertrumpft Land“, womit er meinte, dass es weniger wichtig sei, wo das Produkt hergestellt wird, sondern wen man verwendet, um es zu produzieren.

Was ist mit China?

Viel von der aktuellen Diskussion und Literatur über das MFA legt nahe, dass China am meisten von der Welt nach dem MFA profitieren wird. Im allgemeinen unterstützten die Untersuchungsergebnisse diese Ansicht, obwohl mehrere in der Umfrage die herkömmliche Weisheit bevorzugten, dass China unverzüglich andere Beschaffungsstandorte dominieren würde. Der Zeitpunkt dieser Änderung stellte einen Widerspruch zur herkömmlichen Weisheit dar, dass China unverzüglich die gesamte Beschaffung dominieren wird. Im Allgemeinen zeigte die Untersuchung, dass China bis 2010 ein erhebliches Wachstum in der Textilproduktion erzielen wird, und viel von der Ausgangsleistung der Industrie dominieren wird, aber eine sofortige Verlagerung nach China würde nicht eintreten.

Aktuelle infrastrukturelle Herausforderungen, ein zunehmender Mangel an qualifizierten Arbeitern, schlechte Arbeitsplatzbedingungen und der Wunsch, ein diversifiziertes Portfolio an Beschaffungsstandorten beizubehalten, wurden allesamt als Gründe genannt, dass eine massive Abwanderung nach China nicht eintreten wird, oder dass diese aufgrund der verbreiteten Ansicht, dass Handelsabkommen und andere Schutzmaßnahmen die sofortige Abwanderung in den nächsten ein bis drei Jahren verhindern werden, aufgeschoben wird. Es gab einen Konsens zwischen den Befragten, dass China wahrscheinlich eine Umsatzsteigerung von 5 – 20% erleben werden, verglichen mit der Spekulation einer sofortigen Erhöhung von 50-60%.

Die Olympischen Spiele 2008, ihre Fähigkeit, den Bestand an Arbeitskräften aufrecht zu erhalten, ihre Fähigkeit, die Arbeitsbedingungen zu verbessern, konkurrierendes Wachstum anderer Branchen, die Arbeitskräfte anlocken, die allgemeine Fähigkeit der Regierung, mit diesen konkurrierenden Prioritäten zu jonglieren, wurden ebenso als Faktoren genannt, die entscheidend für die Zukunft von China sind, und als potentielle Bremsen für das kurzfristige Wachstum der chinesischen Bekleidungs- und Textilexporte angeführt.

ILLUSTRATIVE KOMMENTARE DER BEFRAGTEN:

- Wir setzen nicht alles auf die China-Karte. Unternehmen wollen zuverlässige Lieferketten. Auch Faktoren, wie beispielsweise die Schließung des Westküsten-Hafens, SARS und Chinas Energiekrise beeinflussen die Kaufentscheidungen.
- China zeigt Planungsschwierigkeiten, aber wir glauben, dass Unternehmen „nach China strömen“ werden.
- Schutzmaßnahmen werden das sofortige Wachstum in China beschränken ... aber warten wir bis zum Ende des Jahrzehnts

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

5. Auswirkungen auf den Preis

Unternehmen wurden gefragt, ob sie Preisauswirkungen und eine allgemeine Reduktion der Beschaffungskosten als Ergebnis der Einstellung der Quote erwarten, und ob sie mit ihren Lieferanten über dieses Thema diskutiert haben. Jeder Befragte gab an, dass seine Lieferanten Preisreduktionen zwischen 5 und 20% angeboten haben. Ein Unternehmen erklärte, dass die Bekleidungskosten im letzten Jahrzehnt sogar ohne Quote effektiv beständig gesunken sind.

Auf die Frage, wohin die Einsparungen gehen werden, gab es unterschiedliche Reaktionen, aber einige gaben an, dass sie an die Konsumenten weitergeleitet werden würden. Mehrere erwähnten eine Wiederinvestition in Neugeschäft, sowie Investitionen in Prozessverbesserungen, einschließlich Qualitäts- und Einhaltungs-Bemühungen. Einige nannten eine Aufteilung der Einsparungen zwischen Marken, Einzelhändlern und Wiederinvestition in das Produkt. Andere Befragten erklärten, dass es keine Nettopreisreduktion geben würde, da alle durch die Quote realisierten Einsparungen durch höhere Materialkosten, Währungsschwankungen, Abschaffung von Exportsubventionen, erhöhte Arbeits- und Zuwendungskosten sowie eine allgemeine Erhöhung der Produktionskosten aufgehoben werden.

6. Auswirkungen auf die Gemeinschaft und Wirtschaft

Auf die Frage, ob sie berücksichtigen, welche Auswirkung die Beendigung einer Fabrikbeziehung auf Gemeinschaften, Fabriken oder Arbeiter haben, gab es unterschiedliche Antworten. Wenig überraschend zeigten jene Unternehmen, die Fabriken besitzen und betreiben sowie jene Unternehmen, die bedeutende langfristige Beziehungen (mehr als 10 Jahre) und einheitlich einen größeren Prozentsatz an Fabrikgeschäft (60 – 90%) aufweisen, ein größeres Pflichtgefühl gegenüber Gemeinschaft und Arbeitern. Die Mehrheit der Käufer, die kurzfristige vertragliche Beziehungen zu Fabriken unterhalten, erklärten, dass sie üblicherweise derartige Faktoren nicht berücksichtigen, wenn sie einen Auftrag erteilen oder wenn sie ein Geschäft abbauen.

Wenn man bedenkt, dass Auswirkungen auf Arbeiter, Gemeinschaft und Wirtschaft in der Ära vor der Quote nicht sehr viel berücksichtigt wurden, werden auch nach der Quote keine signifikanten Verhaltensänderungen erwähnt. Unternehmen, die 10-20% einer Fabrikproduktion in Anspruch nehmen, sahen nicht, dass ihr Weggang von einer Fabrik erhebliche Auswirkungen hat. Einige drückten Interesse daran aus, künftig zu erwägen, wie sie potentielle Implikationen, die Beschaffungsverlagerungen zur Folge haben könnten, lindern können, obwohl diese Anstrengungen wahrscheinlich im Rahmen eines gemeinschaftlichen Modells mit anderen Marken und Kundenkreisen stattfinden⁴.

Verantwortungsbewusste Schließung/Ausstieg von Fabriken

Unter Anerkennung des obengenannten Punktes wurden Unternehmen befragt, welche Überlegungen im Hinblick auf den kommerziellen Einfluss, die Auswirkungen auf Arbeiter und andere soziale Anliegen beim Weggang von einer Fabrik angestellt werden. Die Antworten waren unterschiedlich, meistens basierend auf der Dauer und Intensität der Beziehung.

⁴ Für einige Marken kann die künftige Konsolidierung von Lieferanten und eine potentielle Reduktion an Ländern auch eine interne Mitarbeiterreduktion in ihren ausländischen Einkaufsbüros zur Folge haben. In diesen Fällen würde die Beachtung der Verlagerung von internen Unternehmensmitarbeitern Vorrang gegenüber der Behandlung der Verlagerung von Arbeitern in den vertraglich gebundenen Fabriken erhalten, von denen sie beziehen.

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

Einheitlich war bei den Befragten der Wunsch, den Fabriken eine zeitgerechte Kündigung zu übermitteln, wenn sie einen Weggang beabsichtigen. Die Dauer dieser Kündigung variiert, abhängig von mehreren Faktoren, einschließlich Volumen und Dauer der Geschäftsbeziehung mit der Fabrik. Die Antworten reichten von drei bis zwölf Monaten für vertraglich gebundene Fabriken, wobei sechs Monate als am realistischsten, angemessensten und üblichsten bezeichnet wurden.

Einige Unternehmen teilten mit, dass der Weggang in Einzelfällen, in denen die Fabrik etwas unerhörtes, unethisches oder inakzeptables getan hat, früher stattfinden könnte, einschließlich der seltenen Fälle der Stornierung mitten in einem Auftrag. Üblicherweise drückten Marken die Auffassung aus, dass eine schrittweise Einstellung im Laufe der Zeit eine erwünschte Praxis sei. Genannte Beispiele waren das Auslaufen lassen der Abhängigkeit einer Fabrik von der Marke über mehrere Saisons hinweg, damit ein eventueller Weggang für die Fabrik leichter aufzufangen ist.

Marken streben auch danach, zu gewährleisten, dass die Fabriken alle gesetzlichen Anforderungen erfüllen, wenn Arbeiter entlassen werden, einschließlich der Bestimmungen bezüglich Abfindung und/oder soziale Zuwendungen.

Die Befragten betonten auch ihre Meinung, dass die Beibehaltung eines Geschäfts mit Marken oft in der Kontrolle der Fabriken liegt. Fabriken sind häufig schuldig an beendeten Beziehungen, da schlechte Qualität, Lieferversäumnis, schlechte Arbeitsplatzbedingungen oder unprofessionelle Geschäftsführung am häufigsten als Gründe für die Beendigung einer Lieferantenbeziehung genannt werden. Während Preis und Quote Entscheidungen beeinflussen, ist der Wunsch einer Marke, langfristige Beziehungen mit Lieferanten zu unterhalten, meistens wichtiger⁵

Wer ist verantwortlich?

Während Unternehmen erkennen, dass einige Gemeinschaften, Wirtschaftssysteme, Fabriken und Arbeiter negativ durch die Einstellung der Quote beeinflusst werden, sehen sie die Bewältigung dieses Problems nicht als grundlegende Aufgabe der Käufer. Stattdessen neigen sie dazu, zu glauben, dass Anstrengungen zur Abschwächung der Bedingungen, mit denen entlassene Arbeiter, Branchen oder Gemeinschaften konfrontiert werden, zur grundlegenden Verantwortlichkeit von Regierungen, regionalen Branchenvereinigungen und den Fabriken selbst gehören.

Unternehmen sind sich im Allgemeinen bewusst, dass Arbeiter, Gemeinschaften, Branchen, Wirtschaftssysteme und Länder von der Einstellung der Quote nachteilig beeinflusst werden könnten. Marken neigen dazu, die Bewältigung dieser Veränderung als Verantwortlichkeit des Fabrikmanagers oder Eigentümers zu sehen. Fabriken, die durch Aufbau einer einzigartigen Fertigkeit oder eines Produktangebots wettbewerbsfähig bleiben – jene, die sich differenzieren können, werden überleben. Die Unternehmen erwarten, dass tüchtige Geschäftseigentümer und Fabriken bereits Notfallpläne entwickelt haben sollten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies kann die Akquisition neuer Kunden, neuer Märkte oder neuer Produkte umfassen. Einige Marken haben an diesen Diskussionen mit ihren Lieferanten teilgenommen.

⁵ Eigene und betriebene Fabriken mit direkten Unternehmensmitarbeitern wurden auf eine grundlegend unterschiedliche Art und Weise behandelt, da das Verantwortungsgefühl erheblich höher ist. In diesen Fällen berücksichtigen Unternehmen eine Vielfalt von Überlegungen, wie beispielsweise die Einhaltung der Gesetze (WARN-Act in den Vereinigten Staaten), die Gewährleistung von Zuwendungen, Abfindungen, Stellenvermittlungsdienstleistungen und/oder Ausbildungsmöglichkeiten, und in einigen Fällen Hilfe für die Arbeiter beim Finden von neuen Jobs durch begünstigte Einstellungsbemühungen. Darüber hinaus zeigte sich ein Zusammenhang mit der Dauer der Beziehung und dem Prozentsatz des Fabrikgeschäftes, sodass der Belang und das Verantwortungsgefühl einer Marke erhöht war, wenn die Marke über einen längeren Zeitraum hinweg mit einem Lieferanten zusammengearbeitet hat oder durch ein umfangreiches Geschäftsvolumen.

UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE

Insgesamt ist es bemerkenswert, dass Unternehmen einen Unterschied zwischen der Kontrolle von Arbeitsbedingungen und der Gewährleistung des Wohls und der Entwicklungsfähigkeit individueller Fabriken, Gemeinschaften und Belegschaften sehen, wie durch die Antwort eines Befragten illustriert wird: „Unternehmen haben bereits als ‚Polizei‘ gedient, Fabriken kontrolliert und den Job der Regierung erledigt. Es kann sicher nicht von uns erwartet werden, dass wir auch eine Rolle für das ‚Gemeinwohl‘ spielen.“

7. Beteiligung an Anstrengung zur Abschwächung

Trotz der Auffassung, dass Regierungen und Industrie die hauptsächliche Verantwortung innehaben, haben mehrere Marken Interesse an der Untersuchung potentieller Projektanstrengungen von Multiinteressentengruppen zur Abschwächung sozialer und wirtschaftlicher Auswirkungen gezeigt. Allerdings hängt die Beteiligung des Privatsektors bei diesen Bemühungen von der Einbindung nicht nur mehrerer Akteure, einschließlich Regierung, Fabriken, Branchenvereinigungen, NROs, Gemeinschaften und Multiinteressenten-Brancheninitiativen ab, sondern auch von der aktiven Einbindung mehrerer Marken.

Auf die Frage über ihre Bereitschaft, an gemeinschaftlichen Multiinteressenten-Projekten teilzunehmen, drückten die meisten den Wunsch aus, mehr darüber zu erfahren, was diese Teilnahme beinhaltet, einschließlich dem geographischen Standort, der Einbindung, Zeitplanung und dem erforderlichem Engagement.

Einerseits hüten sich Marken davor, die Verantwortung für die direkte Behandlung der Bedürfnisse entlassener Arbeiter ihrer Vertragspartner zu übernehmen, sehen aber einen möglichen Weg, sich durch gemeinschaftliche Programme zu engagieren, wie beispielsweise in gemeinsamen Bemühungen, die Bereitstellung von Umschulung oder begünstigten Projekten für die Einstellung oder Entwicklung von Fertigkeiten zu ermöglichen, die als angenehmer betrachtet werden als die Bereitstellung von Abfindungen oder sozialen Zuwendungen. Es gab einen starken Wunsch, verschiedene Finanzierungsquellen zur Unterstützung derartiger Bemühungen zu sehen. Künftige Projekte zur Bewältigung dieser Problemkreise werden wahrscheinlich regionale und internationale Regierungsinterventionen erfordern, und deren Bewältigung durch öffentliche Richtlinien stellt eine Möglichkeit für nachhaltige Lösungen dar.

Während der Privatsektor dies meistens nicht als direkte oder hauptsächliche Verantwortung sieht, haben insgesamt viele eine Bereitschaft ausgedrückt, zu Bemühungen beizutragen, die von anderen Kundenkreisen unternommen und durchgeführt werden, meistens von lokalen und internationalen Regierungen.

ILLUSTRATIVE KOMMENTARE DER BEFRAGTEN:

- Regierungen sollten die Verantwortung für die Bewältigung der sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen des MFA übernehmen, insbesondere, weil sie dies in erster Linie in Gang gesetzt haben.
- Es gab nicht genügend Vorbereitung von den Regierungen und Branchenvereinigungen. Sie wussten dies seit Jahren.
- Kein einziger Lieferant kann dies alleine machen. Die gesamte Branche muss zusammenkommen und eine Strategie entwickeln.
- Lieferanten sind die Eigentümer von Unternehmen, und spielen eine große Rolle dabei, ob ihre Fabriken wettbewerbsfähig sein können oder nicht jenen, die eher apathisch sind und kurzfristig denken, steht ein unsanftes Erwachen bevor.
- Bekleidungsunternehmen tragen eine Verantwortung, die Auswirkungen des MFA zu bewältigen, aber wir sind nicht sicher, wie diese genau aussehen muss.

ANHANG

ANFÄNGLICHE MITGLIEDER DER ARBEITSGRUPPE

- € Accountability
- € AFL-CIO
- € Business for Social Responsibility
- € Co-operative Group
- € Department for International Development (UK)
- € Development Alternatives Inc.
- € Ethical Trading Initiative
- € Fair Labor Association
- € Gap Inc.
- € Global Alliance for Workers & Communities
- € Interfaith Center for Corporate Responsibility
- € International Textiles, Garment and Leather Workers Federation
- € Maquila Solidarity Network
- € Marks & Spencer
- € Nike
- € NOVIB
- € Oxfam International
- € Social Accountability International
- € Solidarity Center
- € UNDP Asia Trade Initiative
- € UN Global Compact
- € World Bank Group

ANHANG

TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN UND ORGANISATIONEN

Die nachfolgend angeführten Unternehmen und Verbände haben entweder an formellen Interviews oder Gruppeninterviews teilgenommen, oder sie haben Informationen in informellen Diskussionen oder anderen Arten des Informationsaustauschs mitgeteilt:

Während die in dieser Untersuchung angeführten Auffassungen eine kumulierte Zusammenfassung der geführten Interviews reflektieren, widerspiegeln die Aussagen möglicherweise nicht immer direkt die Meinungen der Teilnehmer.

- € Abercrombie & Fitch
- € Brooks Sports
- € Colby
- € Debenhams
- € Donna Karan New York (DKNY)
- € Eddie Bauer
- € Eileen Fisher
- € Gap Inc
- € Kellwood
- € Kohl's
- € Levi Strauss
- € Li & Fung
- € Liz Claiborne
- € Marks & Spencer
- € National Retail Federation
- € Nike
- € Nordstrom
- € Sears
- € Target Corporation

ANHANG

BEI DEN INTERVIEWS VERWENDETER FRAGEBOGEN

Beschaffungsprobleme nach dem MFA

Fragen für Unternehmensinterviews 2004

Die Interviews sind vertraulich. Alle gesammelten Informationen werden NICHT Unternehmen zugeordnet. Die Antworten werden zusammengefasst, und als Gesamtergebnisse präsentiert.

1. Sind Sie über das Multifaserabkommen und seine Auswirkungen im Hinblick auf die Einstellung der Quote im Jahr 2005 unterrichtet?
2. Hatte Ihre Organisation interne Diskussionen zu diesem Thema? Falls ja, welche Abteilungen/Positionen waren an diesen Diskussionen beteiligt?
3. Bitte beschreiben Sie Ihr Beschaffungsmodell (z.B. Arbeit durch Agenturen, im eigenen Besitz befindliche Einkaufsbüros, direkt bei der Fabrik etc.)
 - a. Betreibt Ihr Unternehmen im eigenen Besitz befindliche Fabriken?
 1. Falls ja, welcher Prozentsatz Ihrer Importe stammt derzeit aus Fabriken, die sich im eigenen Besitz befinden?
 2. Wie hoch schätzen Sie den Prozentsatz in der Ära nach 2005, der von Fabriken stammt, die sich in eigenem Besitz befinden?
4. Sind Ihre Lieferkettenpartner (Lizenznehmer, Agenturen, andere) über potentielle Auswirkungen der Einstellung der Quote unterrichtet?
5. Wer trifft die Entscheidungen über Verlagerungen von Beschaffungsländern? Das Unternehmen? Der Lizenznehmer? Die Agentur?
6. Erwarten Sie Veränderungen in der Anzahl/Art der Fabriken, von denen Sie voraussichtlich in den kommenden Jahren beziehen werden? Falls ja, bitte geben Sie an, ob Sie eine der folgenden Änderungen erwarten, oder führen Sie eventuelle andere Veränderungen bitte an:
 - Konsolidierung der Arbeit in größeren Fabriken
 - Reduzierung der Gesamtanzahl an Lieferanten, bei denen Ihr Unternehmen kauft
 - Verlagerung der Produktion innerhalb des gleichen Landes, aber Reduktion der Anzahl an Produzenten durch Konsolidierung
 - Verlagerung der Produktion von einem Land in ein anderes Land, aber nicht unbedingt Reduktion der Anzahl an Produzenten
7. Wann erwarten Sie, dass diese Veränderungen eintreten? (Sofort (ab Januar 2005), kurzfristig (innerhalb von 1-2 Jahren), langfristig (3-5 Jahre))
8. Welche Veränderungen in Verzeichnis der Beschaffungsländer erwarten Sie?
 - Das Unternehmen wird sein Verzeichnis der Beschaffungsländer erweitern (bitte geben Sie die Länder an, die hinzugefügt werden)
 - Das Unternehmen wird bestehende Beschaffungsländer beibehalten (Status Quo)
 - Das Unternehmen wird die Anzahl der Beschaffungsländer reduzieren, oder das Unternehmen wird den Mix der Ländern, von denen es kaufen wird, verändern (bitte führen Sie die Länder an, die Sie verlassen werden) und die Aufträge erheblich reduzieren
 - Welche Länder werden Ihrer Meinung am meisten vom Geschäftsverlust betroffen sein?

ANHANG

AUSWIRKUNGEN FÜR DIE LÄNDER

	Kaufen Sie derzeit in diesem Land?	Beabsichtigen Sie, Ihre Beschaffungspläne in diesen Ländern nach der Einstellung der Quote zu ändern?	Welche Probleme/Herausforderungen erwarten Sie bei der Beschaffung in diesen Ländern?
Philippinen			
Indonesien			
Bangladesh			
Sri Lanka			
Mexiko			
El Salvador			
Honduras			
Kambodscha			
Thailand			
Lesotho			

9. Welches sind die wichtigsten Faktoren für diese Veränderungen? Welche Geschäftsfaktoren werden berücksichtigt?

- Niedrige Arbeitskosten
- Geringe FOB-Kosten
- Speed to Market
- Überlegende Merchandising- und Kommunikationsfähigkeiten
- Vorlauf-Unterstützung (Mustererstellung, Materialproben etc.)
- Fähigkeit zur Beschaffung des Materials
- LDP-Einrichtungen
- Vertrauen
- Anderes (bitte beschreiben)

10. Gibt es neben der Quote zusätzliche Faktoren, die Ihre Beschaffungsentscheidungen beeinflussen (z.B. Tarife, Handelsabkommen)?

11. Erwarten Sie, dass sich die Einstellung des Quotensystems auf Ihre Beziehung zu Fabriken/Lieferanten auswirken wird?

a. Falls ja, bitte geben Sie an, welche der folgenden Änderungen Sie erwarten:

- Langfristigere Beziehungen / Längere Verträge mit Lieferanten
- Größerer Einkauf im Namen der Lieferanten für Fragen der sozialen Übereinstimmung
- Weniger Einkauf im Namen der Lieferanten für Fragen der sozialen Übereinstimmung
- Größere Belastung der Lieferanten, um sowohl einen niedrigen Preis zu bieten als auch sozialen Erfordernissen zu entsprechen

12. Hat Ihr Unternehmen einen Strategieplan für die Umsetzung dieser Produktionsveränderungen entwickelt? Falls ja, bitte nennen Sie die wichtigsten Punkte dieses Plans, und teilen Sie mit, welche Abteilungen an der Entwicklung dieses Plans beteiligt waren.

13. Wie wird sich diese Post-MFA-Strategie Ihrer Meinung nach auf Ihre Mitarbeiter auswirken (Zentrale & Ausland)? Die Anzahl der Mitarbeiter wird abnehmen, gleich bleiben, zunehmen?

14. Sind bereits Veränderungen in Ihrer Beschaffungsstrategie als Folge der freigegebenen MFA-Quoten eingetreten? In welchem Ausmaß haben wurden Ihre vergangenen Beschaffungsveränderungen durch Quotenveränderungen ermöglicht?

ANHANG

15. Erwarten Sie Auswirkungen auf den Preis ihres Produktes als Ergebnis der Einstellung der Quote? Falls ja, beschreiben Sie dies bitte. Gab es Gespräche mit ihren Lieferanten über dieses Thema?
16. Überlegt Ihr Unternehmen derzeit die Auswirkung auf seine wirtschaftliche Entwicklung, wenn Sie einen Vertrag mit einem Lieferanten kündigen oder eine Niederlassung schließen? Ja/Nein
 - a. Falls ja, auf welcher Ebene bewerten Sie die Auswirkung (Arbeiter? Fabrik? Gemeinschaft? Land?)
 - b. Falls ja, welche Maßnahmen ergreift Ihr Unternehmen, wenn dies passiert?
 - c. Falls ja, gibt es bestimmte Kriterien, die erfüllt werden müssen (z.B. gewisse # an Jahren im Geschäft, bestimmter Prozentsatz an Produktion, bestimmte getätigte Investitionen?)
17. Haben Sie das Gefühl, dass Ihr Unternehmen oder die Bekleidungsindustrie im Allgemeinen eine Verantwortung für die Bewältigung der sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen von Beschaffungsveränderungen auf Arbeiter, Fabriken und Gemeinschaften trägt?
 - a. Falls ja, verfügt Ihr Unternehmen über einen Plan zur Bewältigung der sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen? Bitte beschreiben Sie dies (gehen Sie zur nächsten Frage).
 - b. Falls nein, wer sollte Ihrer Meinung nach für die potentiellen negativen Auswirkungen auf Arbeiter verantwortlich sein?
18. Haben Sie Ihre Lieferanten mit diesen Problemkreisen befasst? Falls ja, beschreiben Sie dies bitte.
19. Welche Rolle sollten Fabriken/Lieferanten bei diesen Bemühungen spielen?
20. Haben Sie sich in Diskussionen mit anderen Unternehmen, NROs, der Regierung, Brancheninitiativen oder multilateralen Agenturen etc. engagiert, um zu versuchen, die sozialen Themen bezüglich der Einstellung zu bewältigen?
 - a. Falls ja, bitte beschreiben Sie die bisherigen Bemühungen und Ergebnisse.
 - b. Falls ja, was sind Sie zu tun bereit? (Finanzielle, Schulung, Ausbildung, bevorzugte Einstellung)
 - c. Falls nein, würden Sie Interesse daran haben?
21. Sind Sie über Dialog, Programme oder Möglichkeiten zur Bewältigung und Abschwächung der potentiellen negativen Auswirkungen unterrichtet?