



universität  
wien

# MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

„Tiefgreifende Veränderung oder Strategie gegen das  
schlechte Gewissen?“

Die Chancen und Schwachstellen des deutschen Lieferkettengesetzes am  
Beispiel des globalen Bekleidungssektors“

verfasst von / submitted by

Tina Leonhard, B.A.

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of  
Master of Arts (MA)

Wien, 2021/ Vienna, 2021

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

UA 066 589

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

Masterstudium Internationale Entwicklung

Betreut von / Supervisor:

Ass.-Prof. Mag. Mag. Dr. Cornelia Staritz, PhD

## Danksagung

An dieser Stelle möchte ich mich aus tiefstem Herzen bei meiner Mama und meinem Papa dafür bedanken, dass sie mich immer bedingungslos und in jeglicher Hinsicht in meinen Vorhaben während meines gesamten Studiums unterstützt haben. Zudem bedanke ich mich bei Giaco, der mich immer in den richtigen Momenten in Ruhe gelassen, oder für die nötige Ablenkung gesorgt hat. Genauso sehr danke ich Anne und Lukas. Ihr habt mich stets daran erinnert, alles nicht ganz so ernst, sondern mit einer gewissen Portion Leichtigkeit zu nehmen. Außerdem: Danke Sophia, dass du mich während des gesamten Prozesses begleitet und die unzähligen Stunden in der Bib mit mir geteilt und so wertvoll gemacht hast.

Des Weiteren danke ich meiner Betreuerin, Cornelia Staritz, für ihre hilfreichen Kommentare und ihr konstruktives Feedback. Ihre Unterstützung und ihr fachkundiger Rat waren in allen Phasen dieser Arbeit von sehr großem Wert.

Letztlich möchte ich mich bei allen Interviewpartner\*innen bedanken, die bereitwillig und mit viel Engagement ihre Zeit sowie ihre wertvollen Erfahrungen und Ansichten mit mir geteilt haben.

## Kurzfassung

In dieser Arbeit werden die Chancen und Schwachstellen des deutschen Lieferkettengesetzes, das im Juni 2021 verabschiedet wurde, analysiert. Die Analyse erfolgt am Beispiel des globalen Bekleidungssektors, der sich aufgrund seines hohen Globalisierungsgrades und den problematischen Arbeitsbedingungen besonders als Fallstudie eignet. Im Rahmen der empirischen Studie wird nachvollzogen werden, wie effektiv ein deutsches Lieferkettengesetz das Ziel von besseren sozialen Bedingungen in Produktions- und Zuliefererbetrieben im globalen Süden erreichen kann. Dabei wird auch die Rolle von sozialen und privaten Initiativen in den Blick genommen, die sich seit langem für fairere Lieferketten einsetzen und mit dem Lieferkettengesetz in Bezug gesetzt werden. Die zugrundeliegende Analyse geht ebenfalls auf den institutionellen und regulatorischen Rahmen, bzw. den politischen, sozialen und wirtschaftlichen Kontext des Lieferkettengesetzes ein. Außerdem spielen die verschiedenen Akteure, die in der Debatte um das Gesetz involviert sind und deren Positionierung eine übergeordnete Rolle. Die Analyse basiert auf drei theoretischen Konzepten, die über verschiedene Abstraktionsebenen miteinander verbunden werden. Diese sind Politische Ökonomie, Global Production Networks (GPN) und Labor Governance. Methodisch baut diese Arbeit auf einer Argumentationsanalyse auf, die auf Basis von aktuellen Zeitungsartikeln und Dokumenten, die verschiedenen Akteure in der Debatte um das Lieferkettengesetz darstellt sowie deren Argumente beleuchtet. Zudem tragen die Ergebnisse von sieben Expert\*inneninterviews dazu bei, mithilfe einer Qualitativen Inhaltsanalyse die Forschungsfragen adäquat zu beantworten. Durch die durchgeführte Forschung wird veranschaulicht, dass das Lieferkettengesetz eine große Chance bietet, Handlungsdruck auf die *lead firms* in GPN auszuüben und so einen wichtigen ersten Schritt in die richtige Richtung darstellt. Es wird jedoch auch deutlich, dass das Gesetz vielen Restriktionen unterliegt und mithilfe sozialer Initiativen, die weiterhin Druck auf Politik und Unternehmen aufbauen, verschärft werden muss. Dank der rechtlichen Bindung kann das Lieferkettengesetz zwar die zentrale Schwachstelle der sozialen Initiativen, die fehlende Durchsetzungsfähigkeit, kompensieren, doch die Ineffektivität vieler privaten Initiativen bleibt aufgrund des großen Interessenkonflikts der Unternehmen sowie des geringen Wirkungsgrades des Gesetzes weiterhin bestehen. Grundsätzlich müssten sich die Machtverhältnisse verändern, um effektiv die sozialen Bedingungen entlang der Güterketten zu verbessern.

## Abstract

This paper analyzes the opportunities and weaknesses of the German Supply Chain Act, which was passed in June 2021. The analysis is based on the example of the global apparel sector, which is particularly suitable as a case study due to its high degree of globalization and the problematic working conditions. The empirical study aims to understand how effectively a German Supply Chain Act can achieve the goal of better social conditions for producers and suppliers in the global South. In doing so, the role of social and private initiatives that have long been working for fairer supply chains, will also be considered and are related to the Supply Chain Act. The underlying analysis also addresses the institutional and regulatory framework and the political, social, and economic context of the new law. In addition, the various actors involved in the debate as well as their positioning play an overriding role. The analysis is based on three theoretical concepts that are connected through different levels of abstraction. These are Political Economy, Global Production Networks (GPN), and labor governance. Methodologically, this work builds on an argumentation analysis, based on recent newspaper articles and documents, which depicts the different actors in the debate and illuminates their arguments. In addition, the results of seven expert interviews contribute to adequately answering the research questions with the help of a Qualitative Content Analysis. The research conducted illustrates that the Supply Chain Act offers a great opportunity to exert pressure on lead firms to act. Thus, it represents an important first step in the right direction. However, it also becomes clear that the law is subject to many restrictions and therefore needs to be tightened up with the help of social initiatives that continue to build pressure on politicians and companies. Thanks to the legal binding, the Supply Chain Act can compensate for the central weakness of the social initiatives, their lack of assertiveness. However, the effectiveness of the private initiatives cannot be increased due to their large conflict of interest and the various limitations of the law. Basically, the power relations will have to change in order to effectively improve social conditions along commodity chains.

# Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung .....	1
2.	Theoretischer Rahmen.....	5
2.1.	Politische Ökonomie .....	5
2.1.1.	Ursprünge der Politischen Ökonomie .....	5
2.1.2.	Grundsätzliche Herangehensweise, zentrale Konzepte und Ziele.....	7
2.1.3.	Staat, Gesellschaft und Wirtschaft .....	8
2.1.4.	Arbeitsrechte und Handel.....	9
2.2.	Güterkettenforschung .....	10
2.2.1.	Commodity Chain, Global Commodity Chain und Global Value Chain.....	10
2.2.2.	Global Production Networks .....	12
2.2.3.	Social Upgrading.....	14
2.3.	Labor Governance .....	16
2.3.1.	Labor Governance und das Governance Defizit .....	16
2.3.2.	Private Initiativen ( <i>private</i> ) .....	18
2.3.3.	Staatliche Initiativen ( <i>public</i> ) .....	19
2.3.4.	Soziale Initiativen ( <i>social</i> ) .....	20
2.3.5.	Multi-Stakeholder-Initiativen (MSI) .....	21
2.4.	Konzeptioneller Rahmen.....	22
3.	Methodologie und Methode .....	24
3.1.	Strategie.....	24
3.2.	Sample und Sampling.....	24
3.3.	Datenerhebung .....	27
3.3.1.	Instrumente.....	28
3.3.2.	Vorgehensweise .....	29
3.4.	Datenanalyse .....	29
3.5.	Ethische Aspekte .....	31
4.	Arbeitsbedingungen im globalen Bekleidungssektor.....	33
4.1.	Der globale Bekleidungssektor .....	33
4.1.1.	Die Produktion von Bekleidung in Global Production Networks.....	35
4.1.2.	Arbeitsbedingungen und Social Upgrading .....	38
4.2.	Initiativen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen.....	39
5.	Hintergrund zum Lieferkettengesetz .....	44

5.1. Der Nationale Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) als gescheiterter Vorreiter .....	45
5.2. Das Gesetz im Detail .....	46
5.3. Das Lieferkettengesetz in anderen Ländern .....	49
5.4. Argumentationsanalyse zum Streitpunkt Lieferkettengesetz .....	54
6. Qualitative Inhaltsanalyse der Interviews .....	57
6.1. Überblick über interviewte Organisationen .....	58
6.2. Akteure und Argumentation .....	60
6.3. Rolle und Schwachstellen anderer Initiativen .....	69
6.4. Das Lieferkettengesetz und dessen... ..	74
6.4.1. ... Chancen .....	75
6.4.2. ... Schwachstellen .....	79
6.5. Bedingungen für mehr Effektivität .....	83
7. Fazit und Ausblick .....	91
Literaturverzeichnis .....	97
Appendixes .....	105
App. I: Interview-Leitfaden .....	105
App. II: Zuordnung interviewte Institution/Anonymisierung .....	107
App. III: Codesystem .....	108
App. IX: Zusammenfassung der Debatte um ein Lieferkettengesetz .....	109

## Abkürzungsverzeichnis

ASEAN	Association of South East Asian Nations
ATC	Agreement on Textiles and Clothing
BDA	Bundesverband Deutscher Arbeitgeberverbände
BDI	Bundesverband der deutschen Industrie
BME	Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
CCC	Clean Clothes Campaign
CSR	Corporate Social Responsibility
DGB	Deutscher Gewerkschaftsbund
DGCN	Deutsches Global Compact Netzwerk
EBA	Everything but Arms
EGB	Europäischer Gewerkschaftsbund
EPZ	Export Processing Zones
EU	Europäische Union
FWF	Fair Wear Foundation
GSP	Generalized Scheme of Preferences / Generalized System of Preferences
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GCC	Global Commodity Chain
GOTS	Global Organic Textile Standard
GPN	Global Production Networks
GVC	Global Value Chain
IGB	Internationaler Gewerkschaftsbund
IHK	Industrie- und Handelskammern
ILO	International Labor Organization
IWF	Internationaler Währungsfonds
LDC	Least Developed Country
LIC	Low Income Country
MFA	Multi Fibre Arrangement
MSI	Multi-Stakeholder-Initiative
NAP	Nationaler Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte
NeSoVe	Netzwerk Soziale Verantwortung
NGO	Nichtregierungsorganisation
NIC	Newly Industrializing Country
NKS	Nationale Kontaktstelle für die OECD-Leitsätze
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
TNC	Transnational corporation
UBA	Umweltbundesamt
UK	Vereinigtes Königreich
UN	Vereinte Nationen
UNGC	Global Compact der Vereinten Nationen
USA	Vereinigte Staaten von Amerika
WTO	World Trade Organization

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 3.1.: Sample mit vordefinierten Kriterien.....	26
Tabelle 4.1.: Überblick der relevantesten Initiativen im Bekleidungssektor.....	40
Tabelle 5.1.: Ländervergleich.....	51

## Abbildungsverzeichnis

Abb 2.1.: Drei Antworten auf die Governance Defizite.....	17
Abb. 2.2.: Abstraktion und Konkretion.....	23
Abb. 3.1.: Ablauf einer qualitativen Inhaltsanalyse.....	31
Abb. 4.1.: Bekleidungslieferkette.....	36
Abb. 4.2.: Wertschöpfungskurve in der Bekleidungsindustrie.....	37
Abb. 4.3.: Die drei Säulen des Textilbündnisses.....	43

# 1. Einleitung

„Der freie Welthandel muss ein fairer Welthandel werden“, so Gerd Müller, Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, am Earth Day 2021 im deutschen Bundestag (Müller 2021). „80 Millionen Kinder arbeiten als Arbeitssklaven für uns, die Reichen, für unsere Produkte“ (vgl. ebd.) – dem will er, zusammen mit Verbündeten, mit einem Lieferkettengesetz in Deutschland ein Ende setzen. Am 3. März 2021 brachte er dafür nach langen Debatten ein Gesetz auf den Weg, das 2023 in Kraft tritt. Es gehe darum, die Stärkung der Menschenrechte umzusetzen, ohne dabei die Wirtschaft zu überfordern. Aber warum ist dies in unserer globalisierten Welt überhaupt nötig?

„Globale Lieferketten sind nicht natürlich gewachsen. Sie wurden von jenen Konzernen geschaffen, die jetzt behaupten, sie nicht kontrollieren zu können.“ (Miriam Saage-Maaß zit. nach Interview mit Person 1: 27, 2021)

Globale Lieferketten entstanden basierend auf der Liberalisierung des internationalen Handels nach dem zweiten Weltkrieg, aber auch der Deregulierung aufstrebender Ökonomien und der Öffnung von Ländern in Zentral- und Osteuropa, China, Indien und Südostasien. Gleichzeitig sorgten seit den 1980er Jahren die Bretton Woods Institutionen Internationaler Währungsfonds (IWF) und Weltbank mit ihren Strukturanpassungsprogrammen dafür, dass viele Länder des globalen Südens exportorientierte Entwicklungswege einschlugen. Diese Entwicklungen, zusammen mit technologischen Innovationen, die die Kommunikation und den Transport vereinfachten und stark vergünstigten, führten letztlich zur Fragmentierung der Produktionsnetzwerke und Verlagerung in ärmere Länder, um deren niedrigere Standards und Löhne auszunutzen. Auf diese Weise konnten mithilfe der internationalen Arbeitsteilung Kosten gespart und hohe Umwelt- und Sozialstandards umgangen werden, was den *lead firms* im globalen Norden seitdem zu Profiten verhilft. Laut Mayer und Pickles (2010: 1) seien in den letzten Jahrzehnten zunehmend viele dieser Global Production Networks (GPN) entstanden und mit ihnen ein komplexes und dynamisches globales Wirtschaftssystem, das die produktiven Kapazitäten der Länder des globalen Südens erkannt habe und seitdem nutze. Dadurch werden vermehrt die „einfachen“ Produktionsschritte in Teile des globalen Südens verschoben, was dort zwar oft zu wirtschaftlicher Entwicklung führt, aber fast immer auch mit Ausbeutung und prekären Arbeitsverhältnissen einhergeht.

Denn je einfacher es wurde, Produktionsstätten über nationale Grenzen hinweg zu etablieren, desto schwieriger wurde es, durch nationale oder lokale Governance-Strukturen die Einhaltung

von Menschenrechten und Umweltstandards zu garantieren. Auf der einen Seite wollen die Regierungen in den *low income countries* (LICs) durch niedrige Standards und Löhne Investoren anlocken, auf der anderen Seite wollen Unternehmen auf diese Weise Kosten sparen und selbst keine Verantwortung übernehmen. Es fehlte und fehlt bis heute die Festlegung von Verantwortlichkeiten, was Mayer und Pickles (2010) als „Governance Defizit“ bezeichnen. Deshalb wird seit einiger Zeit der Ruf nach neuen, starken und international verbindlichen Governance-Institutionen laut. Inwiefern ein nationales Gesetz dieses Defizit schließen kann, soll in dieser Arbeit untersucht werden.

Der Fokus dieser Masterarbeit liegt auf der Bekleidungsindustrie. Diese eignet sich besonders als Fallstudie, weil es sich um eine hochgradig globalisierte Branche handelt, die durch GPN gekennzeichnet ist. Außerdem ist sie ein wichtiger weltweiter Arbeitgeber. Die Lieferketten im Bekleidungssektor sind geprägt von Schnelligkeit, Flexibilität und Intransparenz, von mächtigen Marken aus dem globalen Norden, die die Preise drücken und von Arbeiter\*innen, die unter prekären Bedingungen (auch oft in Form von Zwangsarbeit) höchste Qualität zu niedrigsten Löhnen leisten müssen (vgl. Plank et al. 2014: 127f.).

Ungerechte Lieferketten und ein entsprechendes Gesetz zu deren Regulierung führte spätestens seit dem Zusammensturz der Textilfabrik „Rana Plaza“ in Bangladesch, bei dem über tausend Menschen starben, zu hitzigen Debatten im internationalen Raum. Seitdem haben sich viele Initiativen gegründet, einige Länder haben Gesetze erlassen, mit dem Ziel, Katastrophen wie Rana Plaza zukünftig zu vermeiden. Noch heute, rund acht Jahre nach dem Unglück, sind die prekären Bedingungen am unteren Ende der Lieferkette aktuell und brisanter denn je. So sorgte Mitte dieses Jahres der Einsturz einer bangladeschischen Fabrik abermals für Diskussionen rund um das Thema Lieferkette. Nur vereinzelt können Erfolge gegen die Missstände verzeichnet werden. So gelingt es im letzten Jahr nigerianischen Bäuerinnen und Bauern sowie Fischer\*innen erstmals, den riesigen Ölkonzern Shell vor englischen Gerichten wegen Verschmutzung der Gewässer zu verklagen (vgl. Böhm 2021), in Österreich bilden sich zahlreiche Initiativen, die für die Durchsetzung eines Lieferkettengesetzes kämpfen und die Schweiz veranlasst eine Volksabstimmung über eine verpflichtende Konzernverantwortung, die nur knapp scheiterte (vgl. BMZ 2020a).

Auch die Pandemie schafft zusätzliche Relevanz und Aktualität: Laut BMZ werde den Unternehmen und Verbraucher\*innen zunehmend bewusst, wie wichtig Nachhaltigkeit und globale Verantwortung und wie vulnerabel globale Güterketten sind. Beispielsweise führte der

Umsatzeinbruch in Deutschland und anderen EU-Ländern zu Massentlassungen in den Produktionsländern. Auch das solle mit dem neuen Gesetz verhindert werden (vgl. BMZ 2020).

Am 11. Juni 2021 hat die deutsche Bundesregierung nach jahrelangen Diskussionen ein Lieferkettengesetz verabschiedet, das 2023 in Kraft treten wird. Ebenjenes soll Unternehmen dazu bringen, eine sogenannte Sorgfaltspflicht für ihre gesamte Lieferkette zu übernehmen. Das heißt, die Unternehmen werden gesetzlich dazu verpflichtet, Umwelt und Menschenrechte im Rahmen ihrer gesamten Produktion zu schützen, bzw. sich für deren Schutz einzusetzen, Risiken zu erkennen und zu beheben (vgl. Lieferkettengesetz 2020).

Die bereits existierenden Initiativen, die zur Lösung dieser Probleme gegründet wurden, haben schon einige Verbesserungen erzielen können, doch nichtsdestotrotz sind bis heute Zwangs- und Kinderarbeit weit verbreitet. Die Initiativen basieren alle auf freiwilliger Basis, womit Sanktionen bei Nichtbeachtung der Regelungen ausbleiben und somit noch keine umfassenden Veränderungen innerhalb der Lieferketten erreicht wurden (vgl. Rudzio 2020).

Ziel dieser Arbeit ist es deshalb, herauszufinden, inwiefern das deutsche Lieferkettengesetz, über das seit vielen Jahren diskutiert wird, dazu beitragen kann, die Lieferketten entlang des Textilsektors gerechter zu gestalten. Dabei liegt der Fokus auf den sozialen Aspekten, da umweltbezogene Faktoren im deutschen Gesetzesentwurf kaum Erwähnung finden. Trotzdem soll an dieser Stelle betont werden, dass soziale Aspekte oftmals mit ökologischen Standards einhergehen und sich daher Verbesserungen im sozialen Bereich auch positiv auf die Umwelt auswirken können. Die Forschungsfragen lauten:

Welche Chancen und Schwachstellen bringt das deutsche Lieferkettengesetz mit sich?

- a) Welche unterschiedlichen Perspektiven und Akteursgruppen gibt es und was sind deren Argumente?
- b) Welche Rolle spielen die bestehenden sozialen und privaten Initiativen parallel zum Lieferkettengesetz und können deren etwaige Schwachstellen durch das Gesetz kompensiert werden?
- c) Welche Chancen und Möglichkeiten bietet das Lieferkettengesetz?
- d) Inwiefern weist das Gesetz auch Schwachstellen auf?
- e) Wie und unter welchen externen Bedingungen könnte das Lieferkettengesetz effektiver zur Optimierung bestehender sozialer Konditionen im Textilsektor beitragen?

Um diese Fragen zu beantworten, wird in Kapitel 2 zunächst auf die theoretischen Ansätze eingegangen, die die Basis dieser Arbeit bilden. Diese sind die Grundsätze der Politischen Ökonomie, GPN und Labor Governance. Das dritte Kapitel setzt sich mit der Methode auseinander. In Kapitel 4 wird anschließend auf den Bekleidungssektor im Allgemeinen und die Arbeitsbedingungen im Besondern eingegangen. Auch die Initiativen, die sich zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen einsetzen, werden hier näher erläutert, um einen besseren Einblick in die Thematik zu erhalten. In Kapitel 5 folgt der Hintergrund zum Lieferkettengesetz und eine Argumentationsanalyse, die alle Akteur\*innen und deren Argumente, basierend auf aktuellen Zeitungsartikeln und weiterer Literatur zum Thema, darlegt und miteinander in Bezug setzt. Kapitel 6 setzt sich anschließend mithilfe der Qualitativen Inhaltsanalyse mit den Expert\*inneninterviews auseinander. Diese werden anhand verschiedener Kategorien analysiert und mit der Literatur, bzw. dem theoretischen Rahmen, in Bezug gesetzt, um die Forschungsfragen beantworten zu können. Das Fazit und ein Ausblick auf mögliche weitere Forschungen zu diesem Thema runden diese Arbeit im letzten Kapitel ab.

Es kann festgehalten werden, dass das Lieferkettengesetz ein nötiger erster Schritt ist, um die Problematiken entlang der textilen Lieferkette an die Öffentlichkeit zu bringen und Unternehmen zum Handeln zu zwingen. Jedoch wurde das Ambitionslevel des Gesetzes durch Unternehmens- und Wirtschaftsverbände stark gesenkt, weshalb es nötig sein wird, weiter daran zu arbeiten, das Gesetz zu verschärfen und (mindestens auf EU-Ebene) auszuweiten. Um dies in Zukunft zu erreichen, spielen die sozialen Initiativen eine entscheidende Rolle. Sie müssen weiterhin Druck auf die Politik ausüben und die Debatte immer wieder in die Öffentlichkeit bringen, sodass das Gesetz von Nichtregierungsorganisationen (NGOs), Gewerkschaften und Multi-Stakeholder-Initiativen (MSI) nicht nur unterstützt und flankiert, sondern auch weiter vorangetrieben wird. Denn nur wenn die Beschränkungen des Gesetzes aufgehoben werden, kann es effektiv zum Schutz von Menschenrechten und Umwelt beitragen. Die zentrale Schwachstelle der sozialen Initiativen, die fehlende Durchsetzungsfähigkeit, kann durch das Gesetz kompensiert werden. Im Gegensatz dazu, wird das Lieferkettengesetz nicht dazu beitragen können, die privaten Initiativen effektiver zu gestalten, weil ein Interessenskonflikt (der Schutz von Umwelt und Menschenrechten versus Profit und Wettbewerbsfähigkeit) die Unternehmen daran hindert, sich weitreichend für gerechtere Lieferketten einzusetzen. Es besteht lediglich die Möglichkeit, dass die CSR-Maßnahmen „automatisch“ effektiver werden, sobald die Unternehmen durch das Gesetz gezwungen sind, sich mehr mit der eigenen Lieferkette und deren Problematiken auseinanderzusetzen.

Für eine tiefgreifende Veränderung entlang globaler Güterketten müssten sich jedoch die Machtverhältnisse maßgeblich zugunsten der Arbeiter\*innen im globalen Süden ändern, wozu das Lieferkettengesetz aufgrund umfassender Restriktionen nicht in der Lage ist. Trotzdem ist es das erste Mal, dass der Staat im Kampf um gerechtere Lieferketten eine zentrale Rolle spielt und die Achtung der Menschenrechte nicht auf Freiwilligkeit basiert. Dadurch ergibt sich für das Lieferkettengesetz ein großes Transformationspotenzial, das es durch die Zivilgesellschaft, den Staat, aber auch durch Unternehmen zu nutzen gilt.

## 2. Theoretischer Rahmen

### 2.1. Politische Ökonomie

#### 2.1.1. Ursprünge der Politischen Ökonomie

Die Politische Ökonomie, auf die sich diese Arbeit bezieht, wird teilweise auch mit dem Präfix „Neue“ oder „Kritische“ Politische Ökonomie verwendet und basiert auf den Grundlagen der Klassischen Politischen Ökonomie von Adam Smith (1723-1790) und David Ricardo (1772-1823), bzw. deren Kritik und Erweiterung durch Karl Marx (1818-1883) (vgl. Jäger und Springler 2013: 69). Der hier gewählte Zugang baut auf das traditionelle Verständnis der Politischen Ökonomie, die in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts entwickelt wurde, auf. Das heißt, in dieser Arbeit wird die Politische Ökonomie als ein Paradigma verwendet, in dem Ökonomie als gesellschaftliches Verhältnis verstanden wird und in dem vor allem Verteilungsfragen im Vordergrund stehen. Im Folgenden werden zwei aufeinander aufbauende, zentrale politökonomische Zugänge knapp erläutert, die internationale Beziehungen und Machtfragen in den Blick nehmen und daher auch für die vorliegende Arbeit als relevant gelten. Diese sind die Dependenztheorie und der Weltsystemansatz.

Die Dependenztheorie kommt ursprünglich aus dem lateinamerikanischen Raum und ist in den 1960er und 1970er Jahren entstanden. Der Kern der Analyse ist die Abhängigkeit zwischen dem globalen Norden und dem globalen Süden und der Beharrlichkeit der damit verbundenen asymmetrischen Verflechtungen. Das Konzept des ungleichen Tauschs spielt hier eine große Rolle, mit dem auf den kontinuierlichen Wertetransfer aus dem globalen Süden in den globalen Norden hingewiesen wird (vgl. Schmidt 2016: 137f.). Andre Gunder Frank, der die Dependenztheorie entscheidend geprägt hat, betont, dass sowohl die „Entwicklung“ in den Industriestaaten (Metropolen), als auch die „Unterentwicklung“ im globalen Süden (Satelliten) das Produkt des kapitalistischen Systems sei. Je länger und intensiver ein Satellit in der Vergangenheit, z.B. im Rahmen des Kolonialismus, an eine Metropole gebunden war, desto

„unterentwickelter“ sei diese Region heute, denn der Reichtum der Industriestaaten beruhe letztlich nur auf der Ausbeutung der Satelliten. Eine „Entwicklung“ der Satelliten, bzw. eine positive Veränderung, hin zu einer gleichwertigen Einbettung in die Weltwirtschaft, könne es innerhalb des kapitalistischen Systems nicht geben (vgl. Frank 2016 [1966]).

Der Weltsystemansatz ähnelt der Dependenztheorie in vielen Punkten und fokussiert sich ebenfalls auf die Asymmetrie der internationalen Arbeitsteilung. Immanuel Wallerstein argumentiert in seiner These über die Entstehung des ‚modernen Weltsystems‘, dass die Staaten formell politisch unabhängig voneinander und über den Austausch durch Güterketten funktional miteinander verbunden seien. In dieser Flexibilität sieht er das Erfolgsrezept des Kapitalismus, denn seit Anbeginn des Kapitalismus im 16. Jahrhundert übernehmen die heutigen Industriestaaten (Zentren) die wertschöpfungsintensiven Aufgaben, während die Länder des globalen Südens (Peripherien) vor allem als Rohstofflieferanten dienen und weit weniger Profit abschöpfen. Sogenannte Semi-Peripherien seien dominant gegenüber den Peripherien, aber zugleich auch abhängig von den Zentren (vgl. Wallerstein 2016 [1988]).

Laut Wallerstein könne nur dann ein Surplus angeeignet werden, wenn sich ein Staat monopolisiert und gleichzeitig einen anderen marginalisiert. Deshalb könne sich ein vormals marginalisiertes Land durch technologischen Fortschritt und höhere Löhne auch nur dann monopolisieren, wenn ein anderes dafür marginalisiert werde (Nullsummenspiel). Wallerstein spielt damit auch beispielsweise auf den Textilsektor an, in dem sich Käufer aus dem globalen Norden immer die Produzenteländer mit den niedrigsten Löhnen suchen, um möglichst viel Kapital zu akkumulieren. Steigen dort die Realeinkommen, werden die Grenzen der Weltwirtschaft ausgedehnt und versucht, neue Billigarbeitskräfte einzubinden. Dies gestalte sich laut Wallerstein aber immer schwieriger, weil der Pool an Billigarbeitskräften bald erschöpft sei (Text aus 1988). Letztlich seien die Käufer dazu gezwungen, höhere Löhne zu zahlen, sich anderen, gleich teuren Zonen zuzuwenden oder sich neue *Newly Industrializing Countries* (NICs) zu suchen. Letzteres sei aber auch nicht endlos möglich. Letztlich spiele der Widerstand der Produzenten und Regulierungen des Staates eine entscheidende Rolle, dem Teufelskreis von ‚Monopolisierung und Marginalisierung‘ zu entfliehen (vgl. Wallerstein 2016[1988]). Später wurde der Weltsystemansatz theoretisch weiterentwickelt und bildet letztlich auch die Basis für den Güterkettenansatz, wie er in Kapitel 2.2.2. beschrieben wird.

Im Folgenden werden, angelehnt an die Ausführungen von Johannes Jäger und Elisabeth Springler, zuerst grundsätzliche Konzepte und Ziele der Politischen Ökonomie näher erläutert. Daraufhin werden die für diese Arbeit relevanten, konkreten Themenfelder Staat, Gesellschaft

und Wirtschaft sowie Arbeitsrechte und internationaler Handel aus politökonomischer Perspektive beleuchtet.

#### 2.1.2. Grundsätzliche Herangehensweise, zentrale Konzepte und Ziele

Der grundlegende Ausgangspunkt ist die Annahme, dass die Menschen schon immer dazu gezwungen sind zu arbeiten, bzw. zu produzieren, was an den Begriffen 1) Produktionsweise, 2) Produktivkräfte und 3) Produktionsverhältnisse näher erläutert werden kann. Ersteres beschreibt alle ökonomischen und gesellschaftlichen Prozesse als Einheit, was heute dem kapitalistischen Neoliberalismus entspricht. Der zweite Begriff bezieht sich auf die natürlichen Ressourcen und die vorhandenen Produktionsmittel, bezogen auf das technologische Wissen. Unter Produktionsverhältnissen versteht man die Organisation der Produktion, auch einhergehend mit einer sich ändernden Gesellschaftsstruktur (vgl. Jäger und Springler 2013: 70f.)

Ein zentrales Konzept in der Politischen Ökonomie ist außerdem der gesellschaftliche Überbau, der jede Produktionsweise stabilisiert. Dazu zählt der Staat, aber auch nicht-staatliche Institutionen und Diskurse, inklusive aller ideologischen Vorstellungen, die gesellschaftliche Ausbeutungs- und Herrschaftsverhältnisse stützen. Die Vorstellungen und Institutionen sind also gesellschaftlich umkämpft und Ergebnis gesellschaftlicher Prozesse (vgl. ebd.: 72f).

Zu den zentralen Konzepten gehört auch die Unterscheidung von Kapitalist\*innen, also denjenigen, die über eine ausreichende Menge an Kapital verfügen, um den Produktionsprozess zu organisieren, und den Lohnabhängigen, die auf den Verkauf ihrer Arbeitskraft angewiesen sind. Somit gilt die Arbeitskraft als Ware, durch die Mehrwert geschaffen und letztlich in Form von Profit von den Kapitalist\*innen angeeignet wird (vgl. ebd.: 78f.).

Als letzten relevanten Aspekt soll an dieser Stelle das Akkumulationsimperativ erläutert werden. Dieses meint den Zwang zur Anhäufung von Kapital, der über den Markt im Allgemeinen und den Konkurrenzkampf im Speziellen vermittelt wird. Durch die zwanghaften Investitionen, z.B. in bessere Technologien, werden die Produktivkräfte ständig weiterentwickelt und verändert, was letztlich den Ursprung der kapitalistischen Dynamik darstellt.

Das übergeordnete Ziel politökonomischer Forschung ist es, Wirtschaft und Gesellschaft kritisch zu analysieren und damit Grundlagen für eine emanzipatorische Veränderung zu entwickeln. Es gilt, die Ideologien und vermeintlichen Selbstverständlichkeiten innerhalb einer Gesellschaft zu hinterfragen und einzelne Vorstellungen zu dekonstruieren, bzw. die Gründe

ihrer Entstehung und Wirkungsweise aufzuzeigen, um Herrschafts- und Ausbeutungsverhältnisse zu überwinden. Durch Umverteilung und eine revolutionäre Transformation soll so ein „Gutes Leben für alle“ (ebd.: 85) möglich gemacht werden. Da die notwendige Radikalität der Umwälzungen skeptisch gesehen wird und schwierig umzusetzen ist, gibt es auch konkrete Ziele innerhalb des Kapitalismus. Diese sind u.a. eine gerechtere Verteilung von Einkommen und Vermögen, die Durchsetzung von umfassenden Sozialmaßnahmen, die Humanisierung der Arbeitsprozesse und die Mitbestimmung im Produktionsprozess (vgl. ebd.: 82-85).

### 2.1.3. Staat, Gesellschaft und Wirtschaft

Aus politökonomischer Perspektive sind Wirtschaft und Gesellschaft eng miteinander verbunden. Der Staat gilt als umkämpftes Terrain, das die Kräfteverhältnisse in der Gesellschaft widerspiegelt, weshalb staatliche Politik als Ergebnis gesellschaftlicher Prozesse, bzw. verschiedener ökonomischer Interessen angesehen wird. Da Macht- und Herrschaftsverhältnisse ein zentraler Punkt in der Politischen Ökonomie darstellen, manifestieren sich diese auch in den asymmetrischen Produktionsverhältnissen, innerhalb der verschiedenen Klassen und zwischen den einzelnen Akteur\*innen (vgl. Jäger und Springler 2013: 137f.). Aus politökonomischer Perspektive, und auf Grundlage der Staatstheorie von Nicos Poulantzas (1968) und Antonio Gramsci (1971), versuche jede\*r auf seine/ihre Weise, die eigenen Interessen durchzusetzen, womit der Staat letztlich Ausdruck verdichteter gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse sei (vgl. Brand 2005: 50f.).

Bob Jessop spricht in diesem Zusammenhang von einer strategischen Selektivität, nach der dominante Klassen eher Zugang zum Staat haben und somit ihre Interessen leichter durchsetzen können, als andere (vgl. Jessop 2008: 36f.). Dies ist u.a. der Fall, weil eine gegenseitige Abhängigkeit herrscht – der Staat von der Wirtschaft, weil gute Geschäfte durch Steuern seine Existenz sichern, und die Wirtschaft vom Staat, weil er u.a. die essentielle Infrastruktur zur Verfügung stellt (vgl. Jäger und Springler 2013: 141). Es ist zu betonen, dass nicht nur die dominierende Klasse den Staat versucht zu beeinflussen, sondern dass auch NGOs und die Zivilgesellschaft, wo unterschiedliche Klasseninteressen aufeinandertreffen, eine immer größere Rolle spielen. Durch Lobbying und Agenda Setting versuchen sie, die eigenen Sichtweisen durchzusetzen, womit die Zivilgesellschaft als integraler Raum von Politik und Ökonomie angesehen wird (vgl. Brand 2005: 55). Gelingt es, eine breite Zustimmung zu erreichen, wird von einer Hegemonie gesprochen. In Anlehnung an Gramsci wird darunter folgendes verstanden:

„[...] die Fähigkeit der herrschenden Klassen, ihre Interessen dahingehend durchzusetzen, dass sie von den subalternen Klassen als Allgemeininteresse angesehen werden und dass es weitgehend geteilte gesellschaftliche Vorstellungen [...] gibt“ (Brand 2005: 50)

Weil nie die Zustimmung aller erlangt werden kann, bedarf es zur Durchsetzung auch den Staat, um den hegemonialen Normen Verbindlichkeit und Rechtsgültigkeit zu verleihen und diese durchzusetzen. Gramsci betont deshalb auch die Zwanghaftigkeit der Politik: „Staat = politische Gesellschaft + Zivilgesellschaft, das heißt Hegemonie gepanzert durch Zwang“ (Gramsci 1992: 783 zit. nach Becker 2008: 19).

Das Konzept der Hegemonie wurde u.a. von Robert Cox (1987) internationalisiert. Diese internationale Hegemonie oder Internationalisierung des Staates bedeutet, dass sich die hegemonialen Vorstellungen auch auf globaler Ebene manifestieren (vgl. Brand 2005: 142f.). Da in peripheren Ländern jedoch von einer begrenzten Hegemoniefähigkeit auszugehen ist, werden Veränderungen in den Produktionsverhältnissen zugunsten der Industriestaaten meist erzwungen (vgl. Becker 2008: 19f.). Außerdem werde argumentiert, dass die Internationalisierung der Produktionsweise (Globalisierung) auch eine schlechtere Verhandlungsposition der Lohnabhängigen und damit auch einen geringeren Einfluss durch Gewerkschaften mit sich bringe. Denn während das Kapital mobil sei, bleiben Lohnabhängige an einen bestimmten Ort gebunden (vgl. Jäger und Springler 2013: 141), was das Abhängigkeitsverhältnis verstärkt. Letztlich könne auch die Ungleichheit und die Einkommensverteilung auf die gesellschaftlichen Strukturen und Kräfteverhältnisse zurückgeführt werden. Vor allem in peripheren Ländern sind die Lohnabhängigen auf den Verkauf ihrer Arbeitskraft angewiesen, weil der Staat keine (ausreichenden) Sozialleistungen bereitstellt, weshalb die Menschen letztlich keine andere Wahl haben, als sich ausbeuten zu lassen (siehe dazu auch 2.1.4.) (vgl. Jäger und Springler 2013: 235; 253).

#### 2.1.4. Arbeitsrechte und Handel

Die Politische Ökonomie weist auch auf die destruktiven Potenziale des Marktes hin, die sich insbesondere im internationalen Handel entfalten, weil es keine zentrale Regulierung gibt (vgl. Jäger und Springler 2013: 372f.). Diese könnten jedoch durch höhere Standards und Vereinigungsfreiheit die Arbeitsproduktivität erhöhen (vgl. Robertson et al. 2009 zit. nach Jäger und Springler 2013: S. 273) und zu einer gleichmäßigeren Einkommensverteilung führen (vgl. Rothstein 1993: 1 zit. nach Jäger und Springler 2013: S. 373).

Aus institutioneller Perspektive begünstigen höhere Standards also die Entwicklung langfristig. Dass die Unternehmen trotzdem nicht immer internationale Normen befolgen, liegt aus neo-

gramscianischer Sichtweise an der Befürchtung, diese könnten Gewinne für die Unternehmen schmälern. Darin spielt auch die große Süd-Süd-Konkurrenz eine Rolle, denn beispielsweise im Bekleidungssektor ist der Markteintritt neuer Konkurrenten durch die einfachen Produktionstechniken leicht. Die Missachtung von Arbeitsrechten kann also zu Konkurrenzvorteilen führen, weshalb eine Durchsetzung fundamentaler Arbeitsnormen umso wichtiger ist. Denn nur dann müssen Wettbewerber nicht mehr fürchten, aufgrund höherer Standards Wettbewerbsnachteile zu erfahren (vgl. Jäger und Springler 2013: 373f.). Laut Scherrer sei ein allgemeiner Rückgang der Nachfrage von Produkten aus peripheren Ländern aufgrund der hohen Lohnkostendifferenz nicht zu befürchten (vgl. Scherrer 2012 zit. nach Jäger und Springler 2013: S. 374).

## 2.2. Güterkettenforschung

### 2.2.1. Commodity Chain, Global Commodity Chain und Global Value Chain

Der Begriff *Commodity Chain*, wurde erstmals von Wallerstein und Hopkins im Rahmen des Weltsystemansatzes verwendet und bezeichnet ein „Netzwerk aus Arbeits- und Produktionsprozessen, deren Ergebnis eine Ware oder ein Endprodukt darstellt“ (Hopkins und Wallerstein 1986, Ü.d.A.). Daraus entwickelte Gary Gereffi in den 1990er Jahren ein Forschungsparadigma, um die ungleichen sozialen und ökonomischen Dynamiken des vorherrschenden Kapitalismus seit den 1970er Jahren besser verstehen zu können (vgl. Gereffi et al. 1994: 2). Gereffi et al. definieren die globale Güterkette (*Global Commodity Chain*, GCC) als „sets of interorganizational networks clustered around one commodity or product, linking households, enterprises, and states to one another within the world-economy“ (Gereffi et al. 1994: 2). In dieser Arbeit wird auf diese Definition zurückgegriffen, um ein allgemeines Verständnis globaler Güterketten zu schaffen. Außerdem soll aus diesem Ansatz die Wichtigkeit der räumlichen und institutionellen Dimension sowie Governance als gesellschaftliches Konstrukt herausgegriffen werden.

Laut Gereffi und Korzeniewicz sind die *interorganizational networks* sozial konstruiert und lokal integriert. Damit zeigt die Analyse der GCC, wie die wirtschaftliche Organisation von Produktion, Verteilung und Konsum durch soziale Beziehungen und wirtschaftliche Organisationen geprägt ist. Das Paradigma der GCC ist ein netzwerkzentrierter und historischer Ansatz, der oberhalb (z.B. kapitalistisches System) und unterhalb (z.B. nicht-staatliche Institutionen) der Ebene des Nationalstaates ansetzt, um die Struktur und den Wandel der Weltwirtschaft besser zu verstehen (vgl. ebd.). Die Wichtigkeit der nicht-Staatszentriertheit für

die Analyse der Güterketten betonen auch Fischer und Parnreiter (2007). Staatszentriertheit führe zu einem verzerrten Bild der sozialen Wirklichkeit, da z.B. Handel nicht von Staaten, sondern von Unternehmen betrieben werde (vgl. Fischer und Parnreiter 2007: 106f.).

Statt sich nur auf den Staat zu konzentrieren, ist die globale Warenkette nach Gereffi (1994: 96f.) durch vier Dimensionen gekennzeichnet, die gleichzeitig den analytischen Rahmen vorgeben: eine a) Input-Output-Struktur, die jedem Input eine entsprechende wertschöpfende Tätigkeit zuordnet, die b) räumliche Dimension, die die geographische Lage der Produzenten und Zulieferer verankert, die c) Governance-Struktur, also Macht- und Herrschaftsstrukturen, die über die Verteilung der Ressourcen bestimmen, und die d) institutionelle Dimension, die lokale, nationale und internationale Rahmenbedingungen widerspiegelt. Diese Dimensionen lassen erkennen, dass bei der Güterkettenforschung nicht nur die Akteure, sondern auch deren Beziehung zueinander und die konkreten Orte sowie deren staatliche Einbettung relevant sind. Hinsichtlich der geographischen Reichweite spielt, wie bereits erwähnt, die internationale Arbeitsteilung eine bedeutende Rolle, bei der die sogenannten *lead firms* aus dem globalen Norden viele ihrer Produktionsschritte in LICs auslagern, um Kosten zu sparen, was letztlich zu einer Fragmentation der Produktionsprozesse führte (vgl. Gereffi et al. 2005: 80). *Lead firms* sind Firmen, die die Macht haben, Prozesse in mehr als einem Land zu koordinieren und zu kontrollieren, auch wenn sie diese nicht besitzen (Dicken (2007): 16 zit. nach Coe et al. 2008: 277). Wer in welchem Maße an der Einbindung in globale Güterketten profitiert, hängt davon ab, wo wie viel Konkurrenz angesiedelt ist. Je weniger Konkurrenz, desto mehr Wert kann erzielt und abgeschöpft werden (vgl. Fischer und Parnreiter 2007: 111).

Die Macht der *lead firms* kann auch durch die Unterscheidung von *buyer-driven* (Käufer gesteuert) und *producer-driven* (Produzent gesteuert) herausgestellt werden. *Buyer-driven* sind Güterketten dann, wenn die großen Einkäufer, Marken und Handelsunternehmen die räumlich weit gestreuten Netzwerke aus Subunternehmen koordinieren, die meist in peripheren Ländern angesiedelt sind. Dies ist typisch für arbeitsintensive Sektoren, wie der Bekleidungsindustrie. Man spricht hier auch von sogenannten hohlen Konzernen, weil die *global buyers* nicht selbst produzieren, sondern die von Subunternehmen gefertigte Kleidung unter ihrem Markennamen verkaufen. *Producer-driven* beschreibt solche Güterketten, in denen große transnationale Unternehmen die zentralen Produktionsstätten kontrollieren und besitzen. Typisch für diese Art von Güterkette sind beispielsweise die Elektronik- und Automobilindustrie (vgl. Gereffi et al. 1994: S. 7).

Anfang der 2000er Jahre ist eine dritte Strömung entstanden, die unter dem Begriff der Global Value Chain (GVC) operiert und sich auf die anwendungsorientierten Analysen für Entwicklung fokussiert, darunter beispielsweise die Upgrading-Potenziale unter sich verändernden Transaktionsbedingungen (Gereffi et al. 2005). Upgrading kann wie folgt definiert werden: *“improving a firm’s position within the chain, and this is generally associated with increased competitiveness that allows for the capture of greater value-added through the production process”* (Bair 2005: 165). Der GVC-Ansatz hat weitere Unterscheidungen hervorgebracht, die auch in dieser Arbeit Verwendung finden sollen. Humphrey und Schmitz (2002) unterscheiden zwischen 1) Produkt-Upgrading, 2) Prozess-Upgrading, 3) funktionalem Upgrading und 4) intersektorialem Upgrading. Mit 1) werden höherwertige Produkte hergestellt, um höhere Stückpreise zu erzielen. 2) meint Effizienzgewinne durch z.B. neue Technologien, während Firmen bei 3) ihre Position durch neue Funktionen verbessern (beispielsweise Übernahme von Logistik oder Design mit höherer Wertschöpfung). Im Rahmen von 4) werden die eigenen Fähigkeiten in einer anderen, höherwertigeren Kette eingesetzt.

Innerhalb des GVC-Ansatzes liegt der Fokus jedoch nicht nur auf Upgrading, sondern Gereffi et al. (2005: 83f.) unterscheiden auch fünf verschiedene Arten von Governance, die die unterschiedlichen Akteursbeziehungen typologisieren: 1) reine Marktbeziehungen, bei denen ein Wechsel von Partnern unkompliziert und kostengünstig verläuft und 2) modulare Governance-Strukturen, die sich durch geringe Abhängigkeiten und Machtasymmetrien auszeichnen, weil Produktteile weitgehend unabhängig voneinander gefertigt werden. Bei 3) relationalen Strukturen bestehen wechselseitige Abhängigkeiten und ein recht symmetrisches Machtverhältnis, weil die Zulieferer über hohe Kompetenzen verfügen, die für das Leitunternehmen unabdingbar sind. 4) Kaptive Strukturen zeichnen sich durch ein hohes Maß an Kontrolle durch die *lead firms* über die abhängigen Zulieferer aus, weil deren Kompetenzen gering sind und sie deshalb auf die Unterstützung aus dem globalen Norden angewiesen sind. Die 5) hierarchische Art der Governance meint die vertikale Integration in die Güterkette, bei der die Kontrolle *top-down* ausgeführt wird.

### 2.2.2. Global Production Networks

An den GCC- und GVC-Ansätzen ist jedoch zu kritisieren, dass sie sich auf ketteninterne Kriterien konzentrieren, statt auch beispielsweise institutionelle Mechanismen, wie beispielsweise Handelsregulierungen, die ebenfalls die Machtverhältnisse zwischen den Akteuren entscheidend beeinflussen, heranzuziehen. Außerdem vernachlässigen sie die räumliche Dimension von Güterketten (vgl. Fischer et al. 2010: 14f.). Daher ist als vierte

Strömung das Konzept der globalen Produktionsnetzwerke (GPN) entstanden. Der Begriff Netzwerk bietet eine bessere Darstellung der komplexen Strukturen und Beziehungen in globalen Produktionsprozessen als die Kettenterminologie und legt realistischer dar, wie Produktion, Verteilung und Konsum organisiert sind (vgl. Coe et al. 2008: 272). Zudem steht der GPN-Ansatz für eine breitere polit-ökonomische Betrachtungsweise, statt nur die Unternehmen für die Analyse heranzuziehen. Es gilt, auch die geografischen, kulturellen und institutionellen Strukturen, die die Netzwerke prägen, stärker zu berücksichtigen, sodass auch die gesellschaftlichen Bedingungen, unter denen Güter produziert und konsumiert werden, in den Vordergrund rücken (vgl. Coe et al. 2008: 272; Fischer und Parnreiter 2007).

Laut Bair (2005) geht es auch darum, den globalen Kapitalismus zu analysieren und zu konzeptualisieren, in dem die verschiedenen Akteure (wie nationale Regierungen, multilaterale Organisationen, Konsument\*innen und NGOs) operieren und dabei auch regulatorische Mechanismen sowie den Einfluss der Marktinstitutionen in den Blick zu nehmen (siehe auch Coe et al. 2008). Mit den GPN kann daher der Bogen wieder zurück zum kapitalismuskritischen Weltsystemansatz gespannt werden, der die polit-ökonomischen Kontexte analysiert, die von GCC und GVC weitgehend ignoriert wurden (vgl. Bair 2005: 167-170).

Das theoretische Konzept der GPN wurde erstmals von Dicken et al (2001) eingeführt. Die Autoren verstehen unter Netzwerken

*„[...] essentially relational processes, which, when realized empirically within distinct time- and space-specific contexts, produce observable patterns in the global economy. [...] Networks thus become the foundational unit of analysis for our understanding of the global economy, not individuals, firms or nation states“* (Dicken et al. 2001: 91).

Sturgeon (2001: 10) betont in diesem Zusammenhang auch, dass bei den GPN vor allem die Beziehungen zwischen den einzelnen Akteuren sowie die strukturellen Auswirkungen dieser Beziehungen im Fokus stehen, die die Firmen in größeren ökonomischen Gruppierungen miteinander verbinden. Es müsse bedacht werden, dass die verschiedenen Akteure und Institutionen stets ihre eigenen Interessen vertreten und ihre Beziehung zueinander somit meist von Konflikten und Konkurrenzbestreben durchzogen seien (vgl. Coe et al. 2008: 288). GPN sind also immer auch Phänomene, die von sozialen, politischen und kulturellen Verhältnissen geprägt sind und diese prägen. Die Definition von Levy macht dies deutlich:

*„ [GPN are] simultaneously economic and political phenomena . . . [they]. . . resemble contested organizational fields in which actors struggle over the construction of economic relationships, governance structures, institutional rules and norms, and discursive frames . . . GPNs thus exist within*

*the ‘transnational space’ that is constituted and structured by transnational elites, institutions, and ideologies“ (Levy (2008) zit. nach Coe et al. 2008: 274).*

GPN beziehen außerdem die hohe Komplexität, die verworrenen Strukturen der Netzwerke und die oftmals damit verbundenen prekären Arbeitsverhältnisse in den Produktionsländern mit ein (vgl. Henderson et al. 2002: 442). Arbeitsverhältnisse, bzw. Arbeit im Allgemeinen, spielt im Kontext der GPN zwei unterschiedliche Rollen. Zum einen wird Arbeit als Produktionsfaktor gesehen, d.h. Arbeiter\*innen müssen zu möglichst geringen Kosten qualitativ hochwertige Ware produzieren. Zum anderen ist Arbeit sozial verankert, was deren Wohlergehen, Sicherheit, Gesundheit und Rechte als Akteur\*innen innerhalb der Produktionsnetzwerke hervorhebt (vgl. Barrientos et al. 2011a: 322). Im Rahmen der GPN werden Arbeiter\*innen also nicht mehr als passive Opfer gesehen, sondern als integrativer Bestandteil der Analyse, was auch im nächsten Unterkapitel deutlich wird (vgl. Selwyn 2013: 77; Coe et al. 2008). Hier knüpft das Konzept des Upgrading innerhalb der GPN an.

Letztlich bieten GPN einige Vorteile, die Coe et al. (2008: 289) wie folgt zusammengefasst haben: 1) es werden alle Akteure miteinbezogen, 2) das Konzept ist geografisch flexibel anwendbar, 3) die sozial-räumlichen Kontexte, in die die GPN eingebettet sind, werden anerkannt, 4) die territoriale Einbettung wird klar von der Netzwerkeinbettung getrennt, d.h., es gibt Verbindungen unabhängig des Ortes, 5) es bietet sich die Möglichkeit, sämtliche Ebenen von Macht zu analysieren, 6) es kann identifiziert werden, wo, wie und für wen Wertschöpfung passiert, 7) Möglichkeiten zur Intervention und zum Widerstand können analysiert werden.

### 2.2.3. Social Upgrading

Lange Zeit wurden sowohl beim GVC- als auch beim GPN-Ansatz soziale Implikationen von Upgrading innerhalb einer Güterkette außer Acht gelassen. Erst Anfang der 2000er Jahre begann bei beiden Ansätzen die Debatte um Social Upgrading, weil man realisierte, dass sich ökonomisches Upgrading nicht immer positiv auf die Arbeiter\*innen auswirkte. Seit dieser Zeit werden auch soziale Dimensionen, wie Arbeitsrechte und -bedingungen der Arbeiter\*innen, stärker in den Fokus gerückt. Wie Bair (2005: 166) betont, könne Upgrading nicht nur als Prozess verstanden werden, in dem Unternehmen eine höhere Wettbewerbsfähigkeit erlangen und mehr Wertschöpfung erzielen, sondern es müssten auch konkret die Gewinner\*innen und Verlierer\*innen analysiert werden, die dabei hervorgehen: Was sind die sozialen Implikationen von Upgrading und inwiefern profitieren Arbeiter\*innen z.B. hinsichtlich der Verteilung der Löhne? Deshalb seien die Mechanismen hin zu einem sozialen (*social*) und ökonomischen (*economic*) Upgrading für die Arbeiter\*innenschaft im globalen Süden ein bedeutender

Analysefaktor des GPN Frameworks. Das sogenannte Social Upgrading beschreibt „*the process of improvement in the rights and entitlements of workers as social actors, which enhances the quality of their employment*“ (Barrientos et al. 2011a: 324). Dies inkludiert messbare Standards, wie den Zugang zu besserer Arbeit, höhere Löhne, Sozialschutz und geregelte Arbeitszeiten, aber auch weniger quantifizierbare Standards zur eigenen Ermächtigung, wie Versammlungsfreiheit, Empowerment und Antidiskriminierung (vgl. ebd.: 324f.).

In Selwyns Definition kommt auch die Wichtigkeit des polit-ökonomischen Rahmens zum Tragen:

„[*Social Upgrading is*] *the nature of the institutional arrangement between capital, labour and the state will determine the extent to which gains to capital from greater competitiveness (economic upgrading) translate into gains to labour (social upgrading)*“ (Selwyn 2013: 79).

Es ist zu betonen, dass Economic Upgrading nicht immer mit Social Upgrading einhergeht (vgl. Selwyn 2013: 76). Vielmehr ist diese Verbindung komplex, weil Zulieferer stets im Zwiespalt sind, auf der einen Seite die Qualität so hoch wie möglich halten zu müssen, um die Standards der Einkäufer zu bedienen, und auf der anderen Seite die Kosten so gering wie möglich zu halten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Speziell im Textilssektor, wo niedrige Kosten und hohe Flexibilität gefragt sind, geht ökonomisches Upgrading häufig mit sozialem Downgrading einher (vgl. Barrientos et al. 2011a: 333) (siehe dazu auch 3.1.). Andere Faktoren, die die Verbindung von ökonomischem und sozialen Upgrading beeinflussen, sind u.a. der Status der Arbeiter\*innen (*regular/ irregular*), Gender und die Art der Arbeit (*unskilled bis knowledge-intensive*) (vgl. Barrientos et al. 2011a: 325–332).

Laut Mayer und Pickles (2010) können verschiedene Formen von Governance eine stabilere und systematischere Verbindung zwischen ökonomischem und sozialem Upgrading schaffen. Jedoch soll an dieser Stelle, auch vor dem Hintergrund der politischen Ökonomie, Kritik an dieser Art von Social Upgrading nicht unerwähnt bleiben. Denn sie impliziere, so Selwyn (2013), dass Verbesserungen für Arbeiter\*innen durch Firmen, Nationalstaaten und internationale Organisationen erreicht werden können und leugne damit die Ausbeutung, auf der der Kapitalismus beruhe, bzw. die durch diesen bedingt sei. Somit sei der Kapitalismus die eigentliche Quelle unmoralischer Arbeitsverhältnisse, dessen Auswirkungen nur durch das kollektive Handeln ‚von unten‘ (*bottom-up*, statt *top-down*) zugunsten der Arbeiter\*innen verändert werden könne (vgl. ebd.: 88).

Um besser verstehen zu können, wie die regulatorischen Mechanismen in komplexen GPN zum Tragen kommen und welche Auswirkungen sie auf die Arbeiter\*innen haben, wird im

folgenden Unterkapitel das Governance-Konzept mit dem Fokus auf Arbeit (Labor Governance) näher beleuchtet. Damit bildet Labor Governance den dritten und letzten Teil der theoretischen Basis für diese Arbeit.

## 2.3. Labor Governance

### 2.3.1. Labor Governance und das Governance Defizit

“*Global markets have grown rapidly without the parallel development of economic and social institutions necessary for their smooth and equitable functioning*” (ILO 2004: xi zit. nach Gereffi und Mayer 2006: 41). Das heißt, durch das rasche Wachstum der globalen Wirtschaft stoßen Regierungen, internationale Institutionen und Bürger\*innen an ihre Grenzen, weiterhin die Interessen und Werte von Individuen, Gemeinschaften und Nationen fördern zu können. Laut Mayer und Pickles (2010: 1) stehe das Konzept für jegliche Art von Institution oder Machtbeziehung, die die Autorität besitzt, Marktakteur\*innen zu kontrollieren.

Um diese Dynamiken erklären zu können, wird das Konzept der Governance herangezogen. Dieses ist bei allen Ketten-, bzw. Netzwerk-Ansätzen zentral, wurde lange Zeit aber nur in Bezug auf interfirm Governance verwendet, also die Art und Weise wie *lead firms* ihre Netzwerke koordinieren und kontrollieren und wie sich dies auf ökonomisches und soziales Upgrading auswirkt. Erst später ist die Debatte zu Labor Governance entstanden, eine spezielle Art von Governance, die von unterschiedlichen Akteuren ausgeführt werden kann. Im Allgemeinen geht es darum, Arbeitsrechte und -bedingungen zu regulieren. Dies kann durch die Unternehmen selbst passieren, beispielsweise in Form von CSR, durch soziale Akteure oder den Staat. Diese Unterscheidungen werden im Folgenden erläutert.

In der staatlichen (*public*) Governance sind die staatlichen Richtlinien und Regeln, als privat (*private*) gelten Codes of Conduct von Unternehmen und Corporate Social Responsibility (CSR). Als soziale (*social*) Governance gelten all jene, die sozialen Druck ausüben, wie soziale Bewegungen, Gewerkschaften und NGOs. Des Weiteren werden die Funktionen von Governance unterschieden. Die 1) unterstützende Governance fördert z.B. die Schaffung von Arbeitsplätzen und wirtschaftlicher Aktivität, 2) regulatorische Governance schränkt ausbeuterische Unternehmenspraktiken ein und 3) redistributive oder kompensatorische Governance versucht Ungleichheiten, durch z.B. Besteuerung und Sozialleistungen, auszugleichen. Die dritte Unterscheidung betrifft das Ausmaß der Governance in lokalen, nationalen oder internationalen Strukturen (vgl. ebd.: 2). Dabei hat Governance immer zwei Bedeutungen: Sowohl die Machtbeziehungen zwischen den Firmen als auch die Macht der *lead firms* auf den gesamten Produktionsprozess (vgl. ebd.: 1).

An dieser Stelle sei auch das Konzept des Governance Defizit von Gereffi und Mayer (2006: S. 45–49) erläutert. Demnach sind die Industriestaaten aufgrund der dynamischen ökonomischen Globalisierung nicht mehr in der Lage, die Produktionsprozesse zu kontrollieren. Gleichzeitig können oder wollen auch die Regierungen in den Produzentenländern keine Verantwortung für die Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards übernehmen, weil sie vor allem darauf bedacht sind, Investoren anzuziehen. Hinzu kommt, dass auch internationale Institutionen, wie WTO und IWF nicht in der Lage sind, mit der Schnelligkeit der Globalisierung mitzuhalten, weshalb sie in der Organisation von Arbeit, Umwelt und Sozialem relativ schwach bleiben (vgl. Mayer und Gereffi 2010: 3–7; Gereffi und Mayer 2006: 40). Den Arbeiter\*innen wurden durch die strikten institutionalisierten Arbeitsprozesse in globalen Outsourcing Arrangements ihre traditionellen Strategien genommen, sich gegen Ausbeutung zu wehren (Merk 2009: 599).

Antworten auf diese Defizite zeigen sich in drei unterschiedlichen Entwicklungen der letzten drei Jahrzehnte, wie sie auch in Abb. 2.1. dargestellt werden: die Verdichtung der internationalen Governance durch die Stärkung internationaler Institutionen, der Aufstieg der globalen Zivilgesellschaft, die auf die soziale Verantwortung von Unternehmen drängt und der Aufbau einer stärkeren Governance in Ländern des globalen Südens (vgl. Gereffi und Mayer 2006: 49).

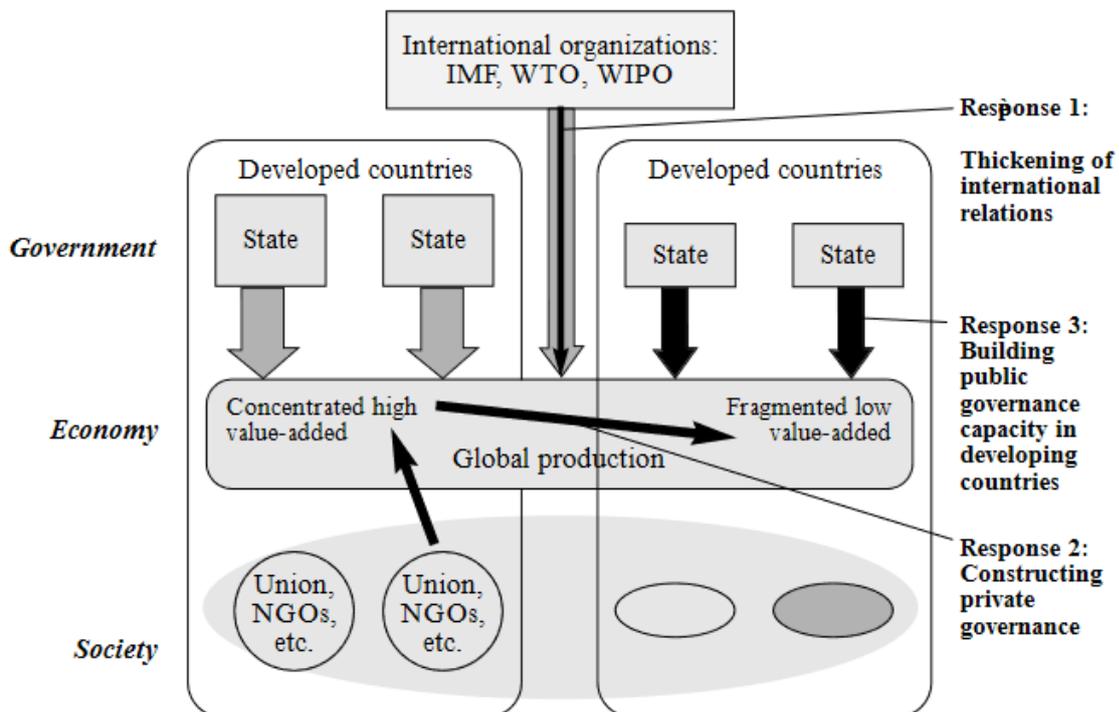


Abb. 2.1.: Drei Antworten auf die Governance Defizite (Gereffi und Mayer 2006: 51)

Ungericht (2010: 59) spricht in diesem Zusammenhang von einem Verantwortungsvakuum, bzw. einer Regulierungslücke als Resultat kapitalistischer Integration, verstärkt durch die räumliche Ausdehnung ökonomischer Aktivitäten und das Fehlen internationaler Regelungen, wobei auch nationale und lokale Gesetze immer mehr an Bedeutung verlieren (siehe auch Merk 2009). Polanyi bezeichnet dieses Phänomen als gesellschaftliche „Entbettung“ der Ökonomie von sozialer Kontrolle (1944/1990 zit. nach Ungericht 2010). Daher haben es sich zivilgesellschaftliche Organisationen zur Aufgabe gemacht, durch soziale Governance Unternehmen wieder in soziale Kontrolle ‚rückzubetten‘. Diese Entwicklung bezeichnen Mayer und Pickles (2010) als „double movement“, wodurch der Ruf nach stärkeren, bzw. neuen Governance Institutionen (privat und staatlich) lauter geworden ist. Vor allem der durch die Globalisierung ausgelöste soziale Druck hat in den letzten drei Jahrzehnten schon zu bemerkenswerten Ausweitungen solcher Governance Strukturen geführt – auf internationaler, nationaler und lokaler Ebene (vgl. Barrientos et al. 2011b: 306; Mayer und Pickles 2010: 3). Im Folgenden wird auf private, staatliche, soziale und Multi-Stakeholder-Initiativen (MSI) sowie deren Limitationen näher Bezug genommen.

### 2.3.2. Private Initiativen (*private*)

Private Initiativen können unterstützender, regulatorischer und distributiver Natur sein. Ersteres beinhaltet beispielsweise Verbesserungen im Produktionsprozess und an den Strukturen der Güterketten und GPN oder CSR-Maßnahmen großer Unternehmen. Zweitere können Regelungen von Unternehmen sein, die über das Minimum der Gesetzgebung hinausreichen. Distributiv wirken private Initiativen dann, wenn sich Unternehmen zum Zahlen höherer Löhne verpflichten oder freiwillig mehr geben, als sie müssen (vgl. Mayer und Pickles 2010: 5).

Trotz zahlreicher Instrumente, wie Codes of Conduct, Güterketten Monitoring und internationalen Rahmenabkommen, ist private Governance nicht in der Lage, die Lücken des Governance Defizit zu füllen. Zwar gibt es bestimmte Faktoren, die private Governance effektiver machen als andere (z.B. wenn die Standards Kosten sparen, wenn die Firma einem großen gesellschaftlichen Druck ausgesetzt ist, wenn Firmen vor allem durch ihr Branding und Marketing verkaufen und deshalb auf ihren guten Ruf angewiesen sind, etc.), doch letztlich ist die Konkurrenz im globalen Wettbewerb zu groß, um Selbstregulationen wirklich effektiv zu gestalten, denn Monitoring ist aufwendig und teuer (vgl. Mayer und Gereffi 2010: 8–20). Des Weiteren ist private Governance meist durch den Druck zivilgesellschaftlicher Organisationen entstanden, der nicht auf Dauer aufrecht gehalten werden kann und der Effekt privater Mechanismen ist oft unzureichend (vgl. Mayer und Gereffi 2010: 18; Mayer und Pickles 2010:

8)). Lund-Thomsen und Lindgreen (2014: 24) weisen außerdem darauf hin, dass der freie Markt derartig volatil, anspruchsvoll und veränderlich sei, dass Zulieferer und Produzenten keine signifikanten Upgrades durchführen können, ohne Gefahr zu laufen, dass *transnational corporations* (TNC) zu anderen, günstigeren Standorten wechseln. Letztlich sei private Governance dann am erfolgreichsten, wenn *lead firms* beträchtliche Macht über die Güterketten haben, gemeinsames Handeln von zivilgesellschaftlichen Gruppierungen möglich und Social Upgrading mit den wirtschaftlichen Interessen des Unternehmens vereinbar ist (vgl. Mayer und Pickles 2010: 9).

### 2.3.3. Staatliche Initiativen (*public*)

Weil private Initiativen als ineffektiv gelten, braucht es nach über 40 Jahren von Deregulierung und Privatisierung nun wieder mehr öffentliche Institutionen und Gesetze, die private Regulatorien verstärken, was auf globaler, regionaler, nationaler und lokaler Ebene möglich ist. Auf globaler Ebene sind dies beispielsweise die Bretton Woods Institutionen, wie der IWF. Auch die ILO (International Labor Organization) ist seit ihrer Gründung eine wichtige Institution zur Durchsetzung von besseren Arbeitsbedingungen. Doch das Ergebnis der Bemühungen auf globaler Ebene ist tendenziell schwach bis unzureichend. Governance auf regionaler Ebene, wie z.B. in Form der EU, sind durch regionale Handelsabkommen effektiver (vgl. Mayer und Pickles 2010: 9f.). Laut Ungericht (2010) sei es zwar wünschenswert, dass diese Gesetze international gelten, doch aufgrund der unterschiedlichen Interessen zwischen den Produzentenländern und den Industriestaaten sei eine Einigung auf eine international bindende Gesetzgebung unwahrscheinlich.

Daher ist es realistischer, staatliche Governance in Zukunft mehr auf nationaler Ebene zu verstärken, um durch einen „*embedded liberalism*“ (Ruggie 2008 zit. nach Mayer und Gereffi 2010: 19) den internationalen Handel zwischen Ländern mit vergleichbarer nationaler Governance stattfinden zu lassen. Zwar wurde die Effizienz staatlicher Bemühungen, die sich meist nur auf ökonomisches Upgrading fokussieren, durch die Globalisierung eingeschränkt, doch in letzter Zeit haben immer mehr Nationalstaaten Anstrengungen unternommen, soziale Standards entlang globaler Güterketten anzuheben (vgl. Mayer und Pickles 2010: 10f.).

Staatliche Governance habe laut Gereffi und Mayer (2010: 19) folgende Vorteile: Erstens können Gesetze private Regulierungen, die sich oft nur auf lokale Richtlinien beziehen, strenger durchsetzen. Zweitens haben nur Regierungen genügend Einfluss, um die Kodizes durchzusetzen (für Unternehmen ist die Durchsetzung und Überwachung kostspielig, NGOs haben nur begrenzte Möglichkeiten, diese zu überwachen und durchzusetzen). Drittens können

in den Gesetzen auch Arbeitnehmer\*innen involviert werden, wozu Unternehmen die Anreize fehlen. Viertens sind Regierungen am besten dazu in der Lage, sicherzustellen, dass Unternehmen ihre Kodizes einhalten, wenn ihnen selbst, z.B. in sehr wettbewerbsintensiven Branchen, die Anreize dazu fehlen. Außerdem werden durch die Kodizes oft nur die Interessen der TNC im globalen Norden vertreten, was *public* Governance grundsätzlich ändern kann (vgl. ebd.: 20).

Das Problem ist jedoch, dass die Regierungen in der Regel selbst kein Interesse daran haben, Verantwortung für die Lieferketten zu übernehmen und sich stattdessen oft auf die Seite der Unternehmensverbände ziehen lassen, um die Privatisierung der Governance weiter voranzutreiben und damit auch die Macht der NGOs zunehmend einzuschränken. Dies passiert indirekt durch die Vermeidung entsprechender Gesetze, aber auch direkt durch staatliches Handeln (*public policy*) (vgl. Kaplan und Lohmeyer 2020: 19).

#### 2.3.4. Soziale Initiativen (*social*)

Neben sozialen Initiativen, wie NGOs und zivilgesellschaftlichen Kampagnen, werden auch Arbeiter\*innenbewegungen und Gewerkschaften aus Ländern des globalen Südens eine besondere Bedeutung zugesprochen. Innerhalb des GPN Konzeptes geht es vor allem darum, Arbeiter\*innen nicht in der passiven Opferrolle zu begreifen, sondern als aktive Akteur\*innen, die großen Einfluss auch auf andere Bereiche innerhalb der Produktionsnetzwerke haben können. Aufstände können in diesem Sinne auch Schwachstellen im System identifizieren, wie die große Abhängigkeit von Arbeiter\*innen, was beispielsweise bei Streiks besonders deutlich wird. Außerdem sind die Arbeiter\*innen über unterschiedliche Orte oft durch den gleichen Käufer oder Auftragnehmer miteinander verbunden, was Solidarität schafft und die Auswirkung haben kann, dass sich Aufstände wellenartig ausbreiten oder verlagern können, wodurch Investoren abgeschreckt werden (vgl. ebd.: 11f.). Zajak et al. (2017) sehen die entstehende Solidarität zwischen den Arbeiter\*innen durch die GPN kontrovers: „*global restructuring noticeably prevents transnational solidarity, as workers are placed in competition with each other*“ 916 (Zajak et al. 2017: 916).

Angelehnt an Katz (2004) kategorisieren Coe und Jordhus-Lier die verschiedenen Möglichkeiten der Arbeiter\*innen etwas zu verändern, in *resilience*, *reworking* und *resistance*. Ersteres bezeichnet kleine Aktivitäten, die helfen, den Alltag zu bewältigen, ohne dabei bestehende soziale Beziehungen zu ändern, wie z.B. die Mobilisierung von sozialen Netzwerken. *Reworking* bezieht sich auf Bemühungen der Menschen, ihre Existenzbedingungen materiell zu verbessern, z.B. durch Strategien zur Durchsetzung besserer

Bedingungen. Diese Projekte sind in hegemoniale soziale Verhältnisse eingebettet, denn anstatt zu versuchen, diese zu durchbrechen, geht es mehr darum, Gerechtigkeit zu schaffen und Ressourcen zu ihren Gunsten umzuverteilen. *Resistance* hingegen bezieht sich auf Versuche, die Kontrolle über die Bereiche Produktion und Reproduktion wiederzuerlangen und fordert somit die kapitalistischen gesellschaftlichen Verhältnisse heraus. Ein Beispiel hierfür sind nicht-kapitalistische Kooperativen. Letztlich seien alle Kategorien gleichermaßen wichtig, um Widerstand gegen die unterdrückenden Umstände zu leisten (Katz 2004: 246 zit. nach Coe und Jordhus-Lier 2010: 6).

Coe und Jordhus-Lier betonen auch, dass Arbeiter\*innen nicht nur als Arbeiter\*innen gesehen werden dürften, sondern dass auch sie in den unterschiedlichen Raum-Zeit-Kontexten betrachtet werden müssen, aus denen sie entstehen. So haben Arbeiter\*innen unterschiedliche Gründe ihre Situation verbessern zu wollen, unterschiedliche Motivationen, die sich wiederum auf ihre Konstituiertheit bezüglich Gender, Religion, Staat, sozialer Netzwerke, etc. zurückführen lassen (Coe und Jordhus-Lier 2010: 8). Bieler und Lindberg heben drei Faktoren hervor, die sich vor allem auf die Macht der Arbeiter\*innen auswirken: die eigene Position auf dem Arbeitsmarkt (z.B. hohe Arbeitslosigkeit mindert die Verhandlungsmacht), die Position innerhalb des Produktionsprozesses und die Möglichkeit, sich in Gewerkschaften zu vereinen. Gewerkschaften können für soziale Bewegungen der Schlüssel dafür sein, die interne Rechenschaftspflicht zu stärken und damit eine repräsentative demokratische Struktur aufzubauen (vgl. Bieler und Lindberg 2010: 8–10).

#### 2.3.5. Multi-Stakeholder-Initiativen (MSI)

Die Effektivität von privater und staatlicher Governance bedingt sich gegenseitig, weil private Initiativen nur dann stark sein können, wenn der entsprechende gesetzliche Rahmen gegeben ist. Andersherum hängt die Effektivität eines Gesetzes davon ab, ob Unternehmen, Gewerkschaften und NGOs bereit sind, dieses zu achten (vgl. Mayer und Pickles 2010: 13). Daher entstanden seit den 90er Jahren auch MSI, also Initiativen, die aus Unternehmen, Gewerkschaften und NGOs bestehen und gemeinsam Kodizes für verantwortungsbewusstes unternehmerisches Handeln entwickeln. Ihre Schwäche liegt in ihrer Vielfalt: Unternehmen haben mittlerweile die Möglichkeit, sich nur des Images wegen der jeweils schwächsten oder passendsten Initiative anzuschließen. Außerdem halten sich nur wenige Firmen aus spezifischen Branchen freiwillig an die Verhaltenskodizes (vgl. Ungericht 2010: 65).

Es kann also festgehalten werden, dass durch die ökonomische und räumliche Ausdehnung der Weltwirtschaft ein Defizit oder Vakuum entstanden ist, in dem sich weder Regierungen noch Unternehmen für den Schutz der Menschenrechte und der Umwelt verantwortlich fühlen. Daher ist die private Governance vor allem aus sozialem und gesellschaftlichem Druck heraus entstanden und hat weiterhin Bestand – auch weil die TNC zunehmend um ihre Reputation fürchten müssen. Trotzdem ist private Governance nicht effizient genug, um das Defizit auszugleichen, weshalb staatliche Regulierungen private Governance stärken, nicht ersetzen, sollen, um eine „gesellschaftlich verantwortliche Rückbettung“ (Ungericht 2010: 73) von TNC zu erzielen. „*Finally, re-embedding global markets will undoubtedly require hybrid and complementary institutions of governance, public and private, operating on multiple levels, global, national, and local*“ (Mayer und Pickles 2010: 15). Auch der Druck sozialer Organisationen wird weiterhin nötig sein, um den Unternehmen ihre Vulnerabilität durch etwaige Image-Schäden immer wieder vor Augen führen zu können.

#### 2.4. Konzeptioneller Rahmen

Die vorliegende Arbeit beruht also auf dem theoretischen Rahmen von Politischer Ökonomie, GPN und Labor Governance, was verschiedenen Abstraktionsebenen entspricht. Das heißt, die Forschungsfragen werden zirkulär mit einer hohen, mittleren und geringen Abstraktionsebene verknüpft, um die konkrete Fragestellung letztlich im Großen und Ganzen als gesellschaftliche Dimension beleuchten zu können. Letztlich soll das individuelle Handeln der Akteure rund um das Lieferkettengesetz vor dem Hintergrund gesellschaftlicher Strukturen erklärt werden (vgl. Jäger und Springler 2013: 86–93).

Abbildung 2.2. verdeutlicht dies und zeigt, inwiefern es sinnvoll ist, das Lieferkettengesetz mit dem hier vorgestellten theoretischen Rahmen zu analysieren: Die Politische Ökonomie stellt die Rolle des Staates und die strukturellen Unterschiede der verschiedenen Akteure heraus und betont die Zusammenhänge von globalem Norden und Süden, die für das Lieferkettengesetz höchst relevant sind. Mit dem GPN Ansatz geht es auf der nächsten Abstraktionsebene darum, sich die Akteure genauer anzuschauen und auch deren asymmetrische Machtbeziehungen und Interessenskonflikte in den Blick zu nehmen. Der Fokus liegt dabei auf Labor Governance, also der Möglichkeit der Regulierung von Arbeitsrechten und -bedingungen im globalen Bekleidungssektor durch das Lieferkettengesetz. Diese drei Ebenen werden miteinander verbunden, um durch Konkretion das Lieferkettengesetz, verglichen mit privaten und sozialen Initiativen, analysieren zu können. Dieser hier vorgestellte konzeptionelle Rahmen hat seine Stärke darin, die Prinzipien der gesellschaftlichen Produktionsprozesse, bzw. der

kapitalistischen Produktionsweise zu begründen, mit den damit verbundenen Herrschafts- und Machtbeziehungen zu verknüpfen und so auf die Chancen und Schwachstellen des Lieferkettengesetzes zu schließen. Wie die einzelnen Konzepte im Detail angewendet werden, wird im Folgenden beschrieben.

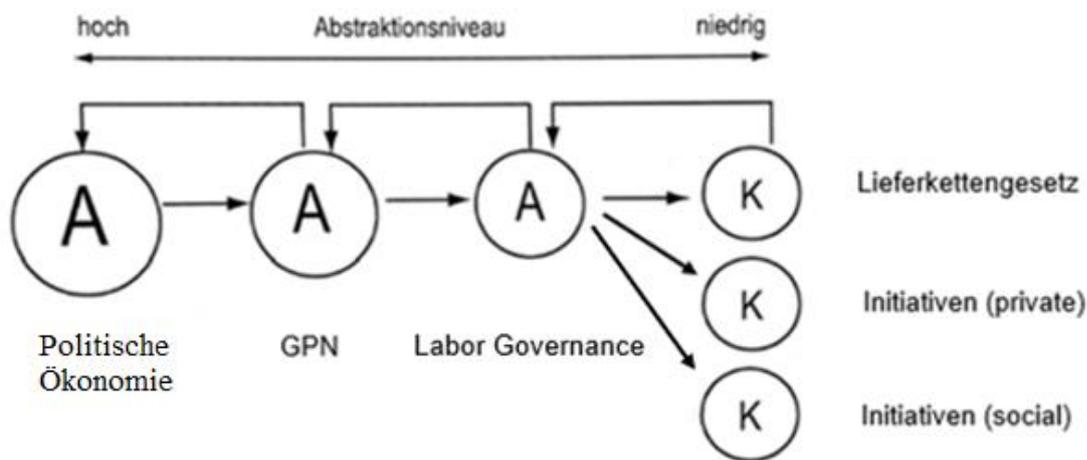


Abb.: 2.2.: Abstraktion und Konkretion (Eigene Darstellung in Anlehnung an Jäger und Springler 2013: 88)

Durch die Fokussierung auf den GPN-Ansatz, eingebettet in die Politische Ökonomie, soll in dieser Arbeit eine kapitalismuskritische Betrachtungsweise eingenommen werden, die die geographischen, gesellschaftlichen und institutionelle Strukturen des Welthandels einbezieht. Da sich die Masterarbeit vor allem auf die Lieferketten in Bezug auf staatliche, private und soziale Regulationsmechanismen fokussiert, ist es unabdinglich, für die Analyse der Machtverhältnisse auch die kettenexternen Faktoren ins Visier zu nehmen. Dafür ist es essenziell zu begreifen, dass die wirtschaftliche Organisation von Produktion, Verteilung und Konsum durch soziale und wirtschaftliche Beziehungen geprägt ist. Auch hier kommt die Wichtigkeit für Regierungen, unterschiedliche Interessen miteinzubeziehen, zum Tragen.

Das Konzept der Käufer gesteuerten (*buyer-driven*) Güterketten soll die Macht der *lead firms* verdeutlichen und klar machen, wie viel Einfluss diese auf die Arbeitsbedingungen in den Produzentenländern haben. Dabei soll auch Selwyns Kritik nicht außer Acht gelassen werden, nach der nicht die TNC, sondern der Kapitalismus per se für die ausbeuterischen Arbeitsverhältnisse verantwortlich ist.

Die Möglichkeiten der privaten und sozialen Governance sollen mit dem Lieferkettengesetz (als staatliche Governance) verglichen werden, um festzustellen, inwiefern das Lieferkettengesetz Verbesserungen gegenüber anderen Formen von Governance mit sich bringt, bzw. ob es diese ergänzt oder ersetzen sollte. Auch die Frage nach den Schwachstellen

bisheriger Initiativen und dem damit einhergehenden Governance Defizit soll dahingehend beantwortet werden: Ist das Lieferkettengesetz in der Lage, die Wirtschaft in gesellschaftliche Strukturen ‚rückzubetten‘? Oder ist eine Kombination aus verschiedenen Governance-Formen dafür nötig, wie Mayer und Pickles suggerieren?

### 3. Methodologie und Methode

#### 3.1. Strategie

Die methodische Herangehensweise besteht aus einem zirkulären Prozess von deduktivem und induktiven Arbeiten. Der erste Teil besteht aus einer Argumentationsanalyse, die auf Sekundärliteratur, Zeitungsartikeln und weiteren aktuellen Dokumenten aufbaut und die kontroversen Ansichten um das Lieferkettengesetz beleuchtet. Ziel dieser Analyse ist es, die mit dem Lieferkettengesetz verbundenen gegensätzlichen Interessen und den konkreten Konflikt in Zusammenhang mit den vorherrschenden Vorstellungen zu analysieren. Dafür werden zunächst die wichtigsten Akteursgruppen definiert und ihre Argumente dargestellt. Letztlich werden die unterschiedlichen Positionen auch miteinander in Bezug gesetzt, um vor allem die Vorzüge des Gesetzes zu verdeutlichen. Die Erkenntnisse aus der Literatur sollen durch die Leitfadenterviews mit Expert\*innen ergänzt, bzw. erweitert werden, sodass Lücken geschlossen und die Forschungsfragen auf Basis möglichst vieler und unterschiedlicher Perspektiven beantwortet werden können. Aus den vorgestellten Erwartungen, Hoffnungen, Kritikpunkten und Forderungen der Akteur\*innen soll letztlich auf die Chancen, Schwachstellen und Verbesserungsmöglichkeiten des Gesetzes geschlossen werden.

#### 3.2. Sample und Sampling

Auf Grundlage der Literatur erfolgt das „Sampling nach bestimmten, vorab festgelegten Kriterien“ (vgl. Przyborski und Wohlrab-Sahr 2010: 179f.). Diese Kriterien sind 1) die Art der Initiative, in der die Interviewten arbeiten und 2) ob diese das Lieferkettengesetz grundsätzlich befürworten. Zu letzterem habe ich mich entschieden, um die Auswahl an Interviewpartner\*innen einzugrenzen. Außerdem würde eine umfassende Darstellung beider Seiten den Rahmen dieser Arbeit überdehnen. An dieser Stelle ist zu betonen, dass die ausgewählten Personen oft auch anderweitig vernetzt sind, was einen zusätzlichen Pluspunkt schafft, weil auf diese Weise mehrere Initiativen abgedeckt werden konnten. So ist VAUDE beispielsweise auch Mitglied im Textilbündnis, der DGB ist Träger der Initiative Lieferkettengesetz und die GIZ steht der Bundesregierung beratend zur Seite.

Somit stehen alle Interviewten repräsentativ für Gruppen, die durch ihre Arbeit direkt in das Lieferkettengesetz involviert sind. Eine Ausnahme in diesem Muster stellt eine interviewte Wissenschaftlerin dar, die zwar zum Thema Governance in den Lieferketten forscht, aber nicht direkt mit einer Organisation verbunden ist, die von den Folgen des Gesetzes unmittelbar betroffen ist, bzw. an dessen Entwurf mitgearbeitet hat. Diese Ausnahme wurde gemacht, um die Vor- und Nachteile eines Lieferkettengesetzes aus einer wissenschaftlichen Perspektive betrachten zu können, ohne die hintergründigen Interessen der jeweiligen Institution im Blick haben zu müssen. Außerdem konnten so auch Erkenntnisse über spezifischere Themenfelder, wie die Auswirkungen des Gesetzes auf die Machtverhältnisse im Textilsektor, erlangt werden. Letztlich habe ich auch darauf geachtet, ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen den Geschlechtern aufzubauen. Für einen Überblick zum Sample und den gewählten Institutionen, siehe Tabelle 3.1.

	privat	staatlich	sozial	MSI	Wissenschaft	Expertise zum Textilsektor	Positive Einstellung zum Lieferkettengesetz
Jaro Institut und Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME)	X		X			X	X
VAUDE	X					X	X
Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)			X			X	X
Netzwerk Soziale Verantwortung und Kampagne „Menschenrechte brauchen Gesetze“				X		X	X
Radboud University					X	X	X
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)	X					X	X
Referentin bei Nationale Kontaktstelle für die OECD-Leitsätze (NKS), Bundesministerium für Wirtschaft und Energie		X				X	X

Tab. 3.1.: Sample mit vordefinierten Kriterien (Eigene Darstellung)

Letztlich wurden sieben Personen interviewt, wodurch alle Kriterien erfüllt werden konnten. Außerdem wurden alle Fragen ausreichend beantwortet. Ab einem bestimmten Punkt waren auch gewisse Wiederholungen zu verzeichnen, was ansatzweise für eine theoretische Sättigung spricht. Eine theoretische Sättigung stellt sich dann ein, wenn die relevanten Unterschiede im Feld auch im erhobenen Material abgebildet werden (vgl. Przyborski und Wohlrab-Sahr 2010: 182). Daher kommt es per se auch nicht auf die erhobene Datenmenge an, sondern auf die Kontraste, die man auf Basis der Interviews zu zeichnen imstande ist (vgl. ebd.). Meiner Meinung nach wurden diese Kontraste, also die unterschiedlichen Perspektiven vonseiten der Befürworter\*innen, hinlänglich abgedeckt. Zudem decken sich die Aussagen der Interviewten fast vollständig mit den Argumenten aus der Literatur, was zusätzlich für eine gewisse Sättigung spricht.

### 3.3. Datenerhebung

Die Interviews widmen sich den Meinungen und Einschätzungen von Expert\*innen zum Lieferkettengesetz im Allgemeinen und dem deutschen Gesetzesentwurf im Spezifischen, wobei der Textilsektor immer vordergründig betrachtet wird. Es handelt sich also um eine qualitative Forschung, bei der auf Basis von Alltagswissen und Alltagspraktiken neue Theorien generiert werden sollen. Im Vordergrund steht dabei das Verstehen und Erklären von gesellschaftlichen, sozialen und politischen Phänomenen im Kontext des geplanten Lieferkettengesetzes (vgl. Dannecker und Englert 2014: 9). Die qualitative Forschung eignet sich besonders für die Art der Forschungsfrage, weil neues Wissen in Tiefe und Detail über das Lieferkettengesetz generiert werden soll. Außerdem handelt es sich beim deutschen Lieferkettengesetz um ein neues Gesetz, dessen mögliche Auswirkungen noch nicht bekannt sind. Aus diesem Grund können die Interviews nur auf Vermutungen basieren.

Für die qualitativen Methoden wurden eigene Gütekriterien entwickelt, die den situations- und gegenstandsabhängigen Charakter sowie die eingeschränkte Standardisierbarkeit qualitativer Forschungen widerspiegeln (vgl. Steinke 2007: 322–331). Diese sind: Intersubjektive Nachvollziehbarkeit, Indikation des Forschungsprozesses, Empirische Verankerung, Limitation, Kohärenz, Relevanz und Reflektierte Subjektivität (vgl. ebd.). Inwieweit diese Gütekriterien erfüllt werden, zeigt sich wie folgt. Laut Mayring (2007: 1), sei auch eine Generalisierbarkeit unter diesen Kriterien möglich, um Klarheit zu schaffen und Wiedererkennungswerte zu bieten (vgl. ebd.: 3).

- **Intersubjektive Nachvollziehbarkeit:** Der Forschungsprozess und die daraus hervorgegangenen Ergebnisse sowie die gewählte Methodik und meine eigene Positioniertheit wurden nachvollziehbar dokumentiert. Auch die Daten in Form der transkribierten Interviews und einheitliche Quellenangaben tragen zur Nachvollziehbarkeit bei.
- **Indikation des Forschungsprozesses:** Es wurde dargelegt welcher Forschungszugang gewählt wurde und warum. Auch die Auswahl der Methode ist dem Forschungsgegenstand angemessen und wird dahingehend begründet.
- **Empirische Verankerung:** Es wurden durch Deduktion anhand der Interviews die theoretischen Zugänge sowie vorangegangene empirische Studien aus der Literatur überprüft und verifiziert.
- **Limitation:** Es wurden nicht explizit die Grenzen des Geltungsbereichs, also die Verallgemeinerbarkeit der Erkenntnisse, untersucht. Da die Ergebnisse jedoch recht

allgemein gehalten sind, sollte es möglich sein, diese Studie beispielsweise auf die Lieferkettengesetze anderer Länder zu übertragen. Außerdem könnten sie auf weitreichendere Kontexte, Fälle und Phänomene, z.B. zu Menschenrechten, globalen Güterketten in anderen Sektoren, Arbeitsbedingungen und Umweltschutz, zutreffen.

- **Kohärenz:** Das Fazit soll darlegen, dass die Ergebnisse kohärent mit der Theorie und Literatur entwickelt wurden.
- **Relevanz:** Während der gesamten Arbeit wurde immer wieder auf die Aktualität des Themas und dessen Relevanz für die Bekleidungsindustrie hingewiesen. Auch die Fragestellung bietet wichtige Erkenntnisse hinsichtlich des Lieferkettengesetzes, stellt sie doch die Sinnhaftigkeit des Gesetzes als Ganzes in Frage.
- **Reflektierte Subjektivität:** Meine eigene konstituierende Rolle als Forscherin habe ich reflektiert und in die Forschung einbezogen. Dazugehörige Punkte, wie die Vertrauensbeziehung zwischen mir und den Interviewten, dürften jedoch aufgrund zeitlicher Restriktionen und der online Interviews aufgrund der Pandemie, möglicherweise zu kurz gekommen sein.

### 3.3.1. Instrumente

Für die Argumentationsanalyse wurde relevante Literatur in Form von Zeitungsartikeln, öffentlichen Reports und Berichten der Bundesregierung, Pressemitteilungen der Initiativen, Stellungnahmen und offenen Briefen untersucht und relevante Informationen herausgefiltert. Die Argumente der Befürworter\*innen und Kritiker\*innen wurden gegenübergestellt und der Übersicht halber tabellarisch zusammengefasst.

Im zweiten empirischen Teil wurden Expert\*innenbefragungen im Rahmen von Leitfadeninterviews geführt. Diese sind für die Art der Forschung sinnvoll, weil trotz des stichpunktartigen Leitfadens relativ offene und flexible Interviews möglich sind, die dem/r Interviewten Raum geben, eigene Aspekte rund um das Lieferkettengesetz zu thematisieren, die von mir möglicherweise nicht bedacht wurden. Mit dem Prinzip des SPSS (sammeln, prüfen, sortieren, subsummieren) wurden Interviewfragen entwickelt, die sich direkt oder indirekt (über Leitfragen) an die Forschungsfragen anlehnen (vgl. Dannecker und Vossemmer 2014: 159). Der Leitfaden ist im Allgemeinen flexibel, sodass die Fragen an die Gesprächsdynamik angepasst werden konnten und eine offene Interviewführung möglich war (vgl. ebd.). Um dennoch einen Vergleich zu ermöglichen, waren die Fragen bei allen Interviewten sehr ähnlich und wichen nur leicht voneinander ab (für den Leitfaden siehe Appendix I).

Bei der gewählten Interviewform handelt es sich auch um Expert\*inneninterviews, die sich im Besonderen durch den Wissenszugang der interviewten Personen auszeichnen. Diese Interviewform eignet sich besonders, weil die globalen Lieferketten, bzw. die Prozesse im Rahmen des Lieferkettengesetzes komplex und schwer zu durchleuchten sind. Expert\*innen können hier einen wichtigen Zugang zu diesem Feld bieten. Außerdem wurde zum Zeitpunkt der Interviews das Lieferkettengesetz noch nicht verabschiedet, weshalb nur Vermutungen, basierend auf Erfahrungen und Expertise über dieses Thema, angestellt werden konnten. Daher macht es Sinn, Personen zu befragen, die sich schon lange mit dieser Thematik auseinandersetzen. An dieser Stelle soll jedoch betont werden, dass es allein in meinem Ermessen liegt, wer als Expert\*in gilt und wer nicht, was als kontrovers zu betrachten ist und unter 3.5. näher beleuchtet wird (vgl. ebd.: 161-164).

### 3.3.2. Vorgehensweise

Der Leitfaden wurde allen Interviewten, mit Ausnahme von Person 7, vor dem Interview zugesendet, sodass eine Vorbereitung auf die Fragen möglich war. Aufgrund der Corona-Pandemie und der geographischen Entfernung wurden die Interviews online über Zoom geführt und aufgezeichnet. Dabei war bei allen Interviews (mit Ausnahme von Person 5 aus technischen Gründen) die Kamera eingeschaltet. Zu Beginn der Interviews erläuterte ich kurz mein Forschungsvorhaben, ohne die Forschungsfragen explizit zu nennen, um die Antworten des Gegenübers nicht zu beeinflussen. Es folgte die Transkription, Anonymisierung und im nächsten Schritt die Analyse des erhobenen Materials. Für die Zuordnung des Samples zu den jeweiligen Anonymisierungen, siehe Appendix II. Eine Ausnahme stellt das Interview mit einer Referentin der OECD-Leitstelle dar, welches nicht aufgezeichnet werden durfte. Stattdessen wurden während des Interviews die wichtigsten Punkte notiert und anschließend zusammengefasst.

## 3.4. Datenanalyse

Um die erhobenen Daten systematisch analysieren zu können, wird die qualitative Inhaltsanalyse herangezogen. Zentral dafür ist die Hermeneutik, mithilfe derer ein Text umfassend verstanden, ausgelegt und gedeutet werden kann. Konkret auf diese Arbeit bezogen heißt das, die Interviews nicht nur induktiv aus sich selbst heraus zu verstehen, sondern die verschiedenen Sinnschichten zu begreifen. Dies könne man laut Kuckartz (2012: 29) nur durch ein erhebliches Hintergrundwissen über die Thematik erzielen, das ich mir sowohl durch die Theorie, die Argumentationsanalyse als auch durch mein gesamtes Studium der Internationalen Entwicklung angeeignet habe. Beim Verknüpfen von Text- und Vorverständnis müsse auch

darauf geachtet werden, die eigenen Vorurteile zu reflektieren, um den Text angemessen interpretieren zu können. Ein richtig oder falsch gebe es nicht (vgl. ebd.: 32f.).

Es folgt eine Zusammenfassung zur konkreten Vorgehensweise. Zunächst habe ich im Rahmen initiiertender Textarbeit die Interviews genauestens gelesen und versucht, meine Forschungsfragen anhand der Transkriptionen schon zu beantworten. Die jeweiligen Zitate, die die Antworten bekräftigen, wurden anschließend teilweise in stichwortartigen Fallbeschreibungen zusammengefasst, um Relevantes von Irrelevantem zu trennen. Kuckartz spricht hier von einer faktenorientierten Komprimierung des Textes (vgl. ebd.: 55). Im Anschluss folgte die deduktiv-induktive Kategorienbildung auf Basis der Theorie und anhand der Interviewtranskriptionen, wobei ich Hauptkategorien aus den Forschungsfragen ableitete, denen ich später Subkategorien zuordnete (vgl. ebd.: 55; 69). Die gewählten Kategorien sind: Bedingungen für mehr Effektivität, pro und contra Akteure sowie deren Argumente, Rolle der Initiativen, deren Schwachstellen sowie Chancen, Risiken und Herausforderungen und Widersprüche des Lieferkettengesetzes. An dieser Stelle ist zu erwähnen, dass die Kategorien „Risiken“, „Herausforderungen“ und „Widersprüche“ in der späteren Analyse allgemein mit „Schwachstellen“ zusammengefasst wurden, weil die Ergebnisse nicht distinkt genug waren, um sie in drei separaten Kategorien zu beleuchten.

Eine Kategorie ist nach Kuckartz ein „Ergebnis der Klassifizierung von Einheiten“ (Kuckartz 2012: 41), mit dem Ziel, Komplexität zu reduzieren und relevante aus irrelevanten Informationen zu filtern (vgl. ebd.: 41f.). Als nächstes wurden die Kategorien den Textstellen zugeordnet, was als Codierung bezeichnet wird (vgl. ebd.: 48f.). Für das Codesystem, inklusive Definitionen und Anzahl der verwendeten Codes, siehe Appendix III. Im letzten Schritt wurde eine Datenmatrix erstellt und ausgewertet, also eine umfangreiche Tabelle mit den Codes (Zeilen) und Interviewpartner\*innen (Spalten), die alle codierten Segmente enthält (vgl. ebd.: 50f.). An dieser Stelle ist zu betonen, dass es sich bei der qualitativen Inhaltsanalyse um einen zirkulären Prozess handelt (siehe Abbildung 3.1.). Das heißt, im Laufe des Codierens wurden teilweise weitere Kategorien hinzugefügt oder gelöscht und sogar die Forschungsfragen wurden minimal verändert (vgl. ebd.).

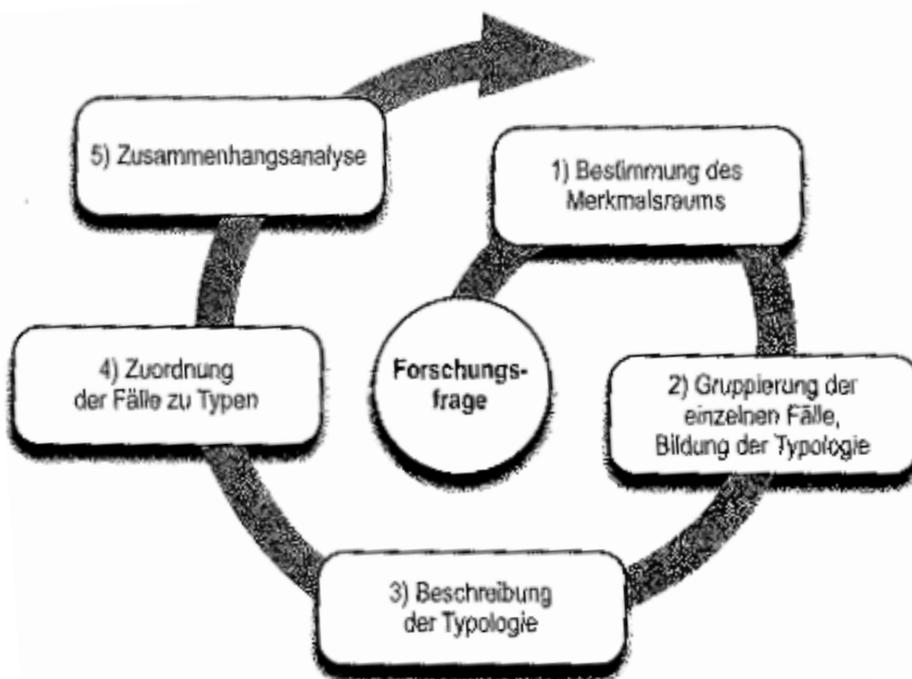


Abb.: 3.1.: Ablauf einer qualitativen Inhaltsanalyse (Kuckartz 2012: 50)

### 3.5. Ethische Aspekte

„Grundsätzlich wird jedoch das Postulat breit vertreten, dass Forschende Subjekte mit einer jeweils eigenen Geschichte und spezifischen Biographie sind, durch die Konzepte, Kategorien, auch Interaktionen und Interpretationen gefiltert werden. Das Bewusstsein über den Einfluss der eigenen Persönlichkeit auf die Forschung ist eine der Stärken qualitativer Forschung, vor allem auch, wenn die Reflektion darüber in den Interpretationsprozess einfließt“ (Dannecker und Englert 2014: 13)

Dannecker und Englert machen hier deutlich, wie wichtig es ist, als Autorin die eigene Positioniertheit zu reflektieren und in die Interpretation der Ergebnisse einfließen zu lassen. Laut Flick gehöre dazu die Annahme, dass es keine objektive Wertefreiheit gebe und ich mit meiner eigenen Biografie immer Teil der Forschung und der Erkenntnis sei (vgl. Flick et al. 2008: 23 zit. nach Dannecker und Englert 2014: S. 12). Dies ist vor allem bei der Interpretation der Ergebnisse relevant, da es keine Wertfreiheit und Objektivität gibt. Stattdessen wird sämtliches Forschungsmaterial automatisch durch meine eigenen Interpretationen gefiltert, die Teil meiner spezifischen Geschichte und Biografie sind (vgl. Dannecker und Englert 2014: S. 13).

Dazu gehört auch meine Positionierung als *weiße*, deutsche und privilegierte Frau, die über mögliche Verbesserungen der Lebensumstände und Arbeitsverhältnisse in LICs forscht, die als Produzenteländer in die Textilindustrie involviert sind. Dies tue ich, ohne die Betroffenen vor

Ort miteinzubeziehen, oder mir ein eigenes Bild von den lokalen Umständen gemacht zu haben. Mein Wissen nehme ich aus der Literatur, die von Wissenschaftler\*innen aus dem globalen Norden geschrieben wurde sowie von Expert\*innen aus dem globalen Norden. Eine Feldforschung war aufgrund der Pandemie, bzw. aus finanziellen und zeitlichen Beschränkungen nicht möglich. So konnten möglicherweise wichtige Einflüsse und Sichtweisen nicht in Betracht gezogen werden, die sich aber für das Ergebnis durchaus als relevant erwiesen hätten. Somit entsprechen sämtliche Informationen, ob aus der Literatur oder durch Interviews, Perspektiven aus dem globalen Norden. Zwar haben Autor\*innen und die Mehrheit der Interviewpartner\*innen schon vor Ort geforscht und bilden ihre Meinung deshalb auf Grundlage ihrer eigenen Erfahrungen und Einblicke, doch bleiben diese Informationen Quellen aus zweiter Hand. Mir ist bewusst, dass es nicht ausreicht, die eigene Positionierung nur zu benennen, sondern dass die Komplexität von Machtstrukturen und der Umgang damit eine zentrale Rolle in der gesamten Forschung spielen.

An dieser Stelle soll auch mein Hintergrund über die Thematik dieser Arbeit beleuchtet werden, denn mit dem Studium der Internationalen Entwicklung und der Teilnahme an verschiedenen Seminaren und Kursen zu globalen Güterketten habe ich schon gewisse Vorkenntnisse zu diesem Thema erlangt. In diesen Kursen wurde die Thematik jedoch nicht immer neutral betrachtet, sondern eher die Problematiken durch die Globalisierung, die prekären Arbeitsverhältnisse und die Machtasymmetrien hervorgehoben. Diese Fokussierung, eingebettet in die kritische und antikapitalistische Positionierung des gesamten Studiums, prägen meine Sichtweise auf das Lieferkettengesetz zu einem hohen Grad. Außerdem hat ein Praktikum bei VAUDE, in dem ich immer wieder mit den Problematiken der textilen Güterkette, bzw. den gravierenden Auswirkungen der Kleidungsproduktion, in Berührung gekommen bin, meine Sicht auf die Dinge verändert. So deckt sich der Konsens aller Interviewten maßgeblich mit meiner persönlichen Meinung, nämlich dass ein Lieferkettengesetz absolut notwendig ist. Es ist deshalb wahrscheinlich, dass meine persönliche Auffassung auch die Fragestellung während der Interviews und die Fokussierung im Theorie- und Literaturteil beeinflusst und in eine bestimmte Richtung gelenkt hat. Auch meine allgemeine kritische Meinung zum neoliberalen und kapitalistischen Wirtschaftssystem mit seinen unterdrückenden, unfairen und ausbeuterischen Mechanismen ist sicherlich indirekt in diese Arbeit eingeflossen. Zudem ist das Sampling dahingehend problematisch, als dass ich allein über die Relevanz der Personen für die Forschung entschieden und somit andere, kritische Perspektiven zum Lieferkettengesetz außer Acht gelassen habe.

Ein weiterer Aspekt ist die Interviewführung per Zoom aufgrund der Pandemie. Dadurch wurde die Fähigkeit, die Körpersprache, Gestik und Mimik des Gegenübers einzufangen, auch aufgrund technischer Probleme, eingeschränkt. Außerdem war es mir nicht möglich, ein angenehmes Setting für das Interview zu schaffen und ausreichend Vertrauen zum Gegenüber aufzubauen. Deshalb konnte nach meinem Empfinden auch das Hierarchieverhältnis zwischen meinen Interviewpartner\*innen nur teilweise durch Auftreten und Vorbereitung angepasst werden, was ich manchmal als Hürde in der Interviewführung empfunden habe. So kam in den meisten Fällen eine asymmetrische Interaktion zugunsten des/der Interviewten zustande, sodass, als Vorteil des Ganzen, durch die Erzähllastigkeit viele Informationen generiert werden konnten (vgl. Dannecker und Vossemer 2014: 162.). Um ein umfassendes Bild aller Argumente für und wider eines Lieferkettengesetz zu erhalten, wäre es jedoch nötig gewesen, auch Gegner\*innen des Gesetzes zu interviewen und ihre Ansichten mit der Theorie in Bezug zu setzen. Die Fokussierung auf die Befürworter\*innen beleuchtet daher nur eine Seite.

Zuletzt soll an dieser Stelle kritisch vermerkt werden, dass es mir nicht möglich war, Frauen und Männer gleichermaßen in die Forschung einzubeziehen. Aus fünf Frauen und zwei Männern ergibt sich ein klarer Überhang der weiblichen Perspektiven und Meinungen zum Thema Lieferkettengesetz, wobei unklar ist, ob das Geschlecht in diesem Zusammenhang eine übergeordnete Rolle spielt. Gleichzeitig kann argumentiert werden, dass ich als Frau durch das gemeinsame Identifikationsmerkmal leichter einen Zugang zu meinen Interviewpartnerinnen gefunden habe, als zum männlichen Gegenüber (vgl. Englert und Dannecker 2014: 246f.).

Als besonders positiv hervorzuheben ist die Tatsache, dass alle Interviewten in vielen Punkten einen Konsens erreicht haben. Sie alle haben ähnliche Meinungen zu den Chancen und Herausforderungen des Gesetzes und sind sich einig darüber, welche Punkte weiterhin unternommen werden müssen, um mehr Effektivität zu erreichen. Auch unterstreichen meine eigenen Ergebnisse in den meisten Fällen vorangegangene Studien, weshalb stringente, schlüssige und logische Erkenntnisse erzielt werden konnten.

## 4. Arbeitsbedingungen im globalen Bekleidungssektor

### 4.1. Der globale Bekleidungssektor

Bekleidung zählt zu den ältesten und größten Industrien der Welt. Laut Welthandelsorganisation (WTO) machten die weltweiten Bekleidungsexporte im Jahr 2019 1,5 Billionen US-Dollar aus, was Bekleidung zu einem der meistgehandelten Produkte macht (vgl. Shahbandeh 2021). Bereits seit den frühen 1970er Jahren expandierte die globale

Bekleidungsindustrie in rasantem Tempo und beschäftigt seither wegen der sehr arbeitsintensiven Produktionsweise zig Millionen Arbeiter\*innen (meist ungelernete Frauen) in den *least developed countries* (LDCs), weil dort die Lohnkosten am geringsten sind (vgl. Gereffi und Frederick 2010: 3; Staritz 2012: 5). Daher galt der Bekleidungssektor für Niedriglohnländer lange Zeit als Sprungbrett für Exportdiversifikation und industrielle Entwicklung, da die Eintrittsbarrieren durch geringe Fixkosten und relativ simple Technologien gering sind. Außerdem sorgte der Eintritt in den Bekleidungssektor für Beschäftigung, Einkommen und Devisen. Auch die Verknüpfung zu anderen Sektoren, insbesondere dem Textilsektor, war durch den Eintritt in die Bekleidungslieferkette leichter möglich. Der Textilsektor, also die Produktion von Stoff und Faden, ist kapitalintensiver, erfordert qualifiziertere Arbeiter\*innen und ist meist in Industrie- oder Schwellenländern angesiedelt (vgl. Staritz 2012: 3).

Dass es zur weitflächigen Einbindung der LDC in die globalen Produktionsnetzwerke kam, liegt vor allen Dingen an der Handelspolitik und damit einhergehenden Restriktionen und Regulierungen, die den Bekleidungssektor grundlegend prägen (vgl. Gereffi und Frederick 2010: 2). Nach dem General Agreement on Tariffs and Trades (GATT) 1948, mit dem Ziel, die Wirtschaft wiederaufzubauen und den internationalen Handel zu erleichtern, sollte das Welttextilabkommen (*Multi Fibre Arrangement*, MFA) 1974 durch Einschränkung der Importe von sehr wettbewerbsfähigen Zulieferern, wie Hong Kong, Südkorea und China, die heimischen Industrien schützen. Dies sollte mit Länderlimits (Quoten) für die Menge bestimmter importierter Produkte erreicht werden. Erreichten die Länder ihre Höchstmengen im Rahmen des Quotensystems, weiteten sie ihre Netzwerke in nahegelegene Länder mit ungenutzten Exportquoten aus. So wurden nach und nach z.B. Bangladesch, Sri Lanka und Vietnam in die Bekleidungslieferkette miteinbezogen. Das Ergebnis ist eine internationale Fragmentierung der Bekleidungslieferkette, wobei Niedriglohnländer meist die importierten Textilkomponenten zusammennähen und das fertige Produkte re-exportieren (vgl. Gereffi und Frederick 2010: 2f.). Der Protektionismus erhöhte außerdem die Wettbewerbsfähigkeit der Hersteller in den Ländern des globalen Südens, die lernten, anspruchsvollere und damit profitablere Produkte herzustellen (vgl. Gereffi und Memedović 2003: 11).

Nach mehrmaliger Neuverhandlung wurde das MFA 1995 schließlich vom Agreement on Textiles and Clothing (ATC) der WTO abgelöst, das schonend auf die Aufhebung der Quoten vorbereiten sollte. Seit 2005 sind die quantitativen Beschränkungen für Textilexporte aufgehoben, was tiefgreifende Veränderungen für den Bekleidungssektor mit sich brachte (vgl.

Gereffi und Frederick 2010: 3). Beispielsweise erhöhte sich die Konkurrenz von Lieferanten aus Übersee für die USA und die EU, da immer mehr Exporteure benötigt wurden, um die steigende Nachfrage aus den Industriestaaten zu bedienen. So konnten beispielsweise Länder mit höheren Lohnraten nicht mehr mit ihren asiatischen Mitbewerbern mithalten, was, auch im Zusammenhang mit der Finanzkrise 2008, zu einer Konsolidierung in der Bekleidungsproduktion führte. Nur wenige Exporteure, wie China und Bangladesch, konnten ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten. LDCs wurde 2001 u.a. durch das Everything but Arms (EBA) und das Generalized Scheme of Preferences (GSP) im Rahmen des Generalized System of Preferences (GSP) die Exporte zu den Industriestaaten erleichtert. Mittlerweile ist der mit Abstand größte Exporteur China (mit einem Anteil am Weltexport von 30,8 Prozent in 2019), gefolgt von der EU (27,6 Prozent) und Bangladesch (6,8 Prozent). Zu den größten Exporteuren gehören außerdem Vietnam, Indien, die Türkei, Hong Kong, UK, Indonesien und Kambodscha. Dabei macht Bekleidung in diesen Ländern den Hauptbestandteil der Exporte aus. Zu den Top 10 Importeuren von Kleidung zählen die EU, USA Japan und UK (WTO 2020).

Neben der globalen Handelspolitik haben auch die nationale Wirtschafts- und Investitionspolitik in den Produzentenländern großen Einfluss auf die jeweilige Bekleidungsindustrie. Beispiele hierfür sind die Senkung von Importzöllen auf Textilien und die Errichtung von Export Processing Zones (EPZs), um den Exportprozess reibungsloser zu gestalten. Auch regionale Handelsabkommen, wie die Association of South East Asian Nations (ASEAN) haben bis heute großen Einfluss auf die Dynamiken im Bekleidungssektor (vgl. Gereffi und Frederick 2010: 2f.).

Weitere Veränderungen, die den Bekleidungssektor nach dem Auslaufen des MFA maßgeblich prägten, beziehen sich auf die Strategien der Käufer und deren Anforderungen an die Zulieferer und die damit einhergehende Konsolidierung der Zuliefererbasis und Beschaffungsländer. Diese Entwicklungen werden im Rahmen der GPN im nächsten Schritt näher erklärt.

#### 4.1.1. Die Produktion von Bekleidung in Global Production Networks

Die Produktion von Bekleidung ist in globalen Lieferketten organisiert, wobei die Produktion der Komponenten und das Zusammenfügen in die fertigen Produkte innerhalb von globalen intra-firm Netzwerken stattfindet. Die GVC für Bekleidung kann grob in vier Schritte eingeteilt werden: Rohstoffversorgung (wie Baumwolle, Wolle, Polyester und Acryl), Garn- und Stoffproduktion (Textilsektor), Bekleidungsproduktion sowie Vertrieb und Verkauf. Zusätzlich zur reinen Produktion der Bekleidung zählen auch eine Reihe von immateriellen, „ungreifbaren“ Aktivitäten zum festen Bestandteil der Bekleidungslieferkette. Zu diesen zählen

Produktentwicklung, Design, die Beschaffung von Textilien und Rohstoffen, Logistik und Vertrieb, Markenbildung und Einzelhandel (siehe Abb. 4.1.) (vgl. Staritz 2012: 5f.).

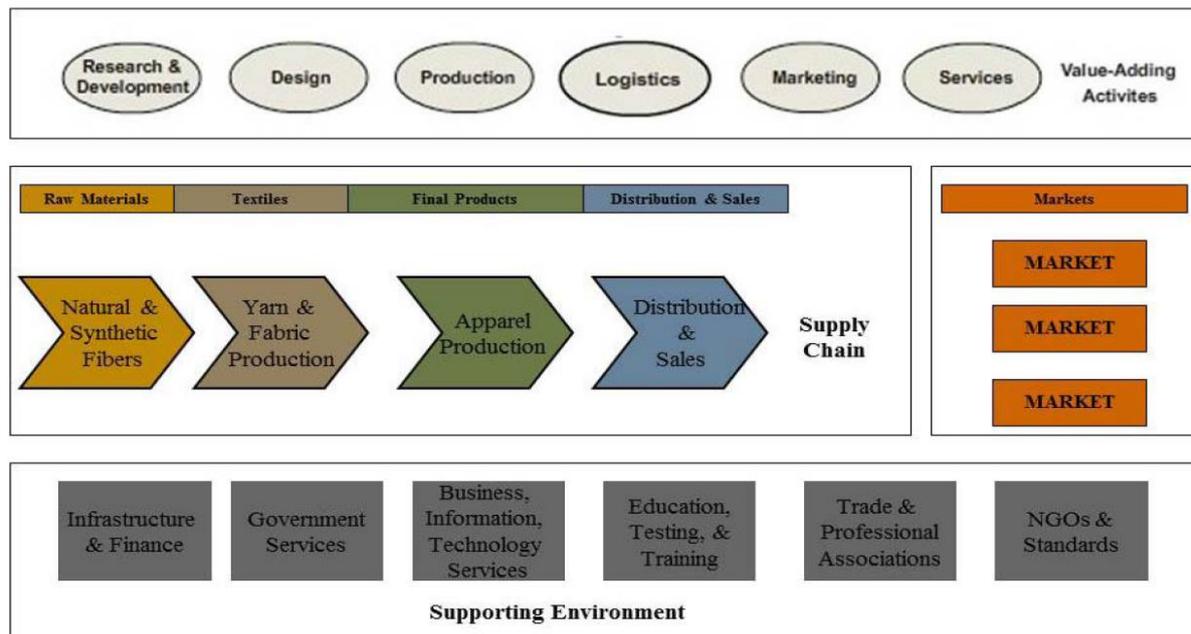


Abb. 4.1.: Bekleidungslieferkette (Staritz 2012: 6)

Letztere werden von 1) *lead firms*, 2) Zwischenhändlern und 3) Zuliefererfirmen ausgeführt. 1) *Lead firms* können Markenvermarkter (keine eigenen Produktionsstätten, Kontrolle über Marketing und Branding), Markenhersteller (eigene Produktionsstätten, Koordination der Ressourcenbeschaffung, Kontrolle über Marketing und Branding) und Einzelhändler (*retailer*) (keine eigenen Produktionsstätten, involviert in Branding und Marketing, Verkauf nur über den eigenen Handel) sein (Staritz 2012). Letztere sind z.B. Nike, Reebok und Gap, die zwar ihre bestellte Bekleidung designen und/ oder verkaufen, jedoch nicht selbst herstellen („*manufacturers without factories*“). Sie alle haben gemeinsam, dass sie mit ihren Aktivitäten den meisten Profit entlang der Lieferkette abschöpfen können (siehe Abb. 4.2.) und es anderen Firmen schwer machen, in den Markt einzutreten (hohe Eintrittsbarrieren). Aufgrund dessen und aufgrund der starken Kontrolle, die die *lead firms* auf die Zulieferer und Produzenten ausüben, ist die Bekleidungsindustrie ein gutes Beispiel für eine Käufer gesteuerte Lieferkette (*buyer-driven*). Diese zeichnet sich auch durch hoch kompetitive und dezentralisierte Fabrikssysteme mit niedrigen Einstiegsbarrieren aus (vgl. Gereffi und Memedović 2003: 3).

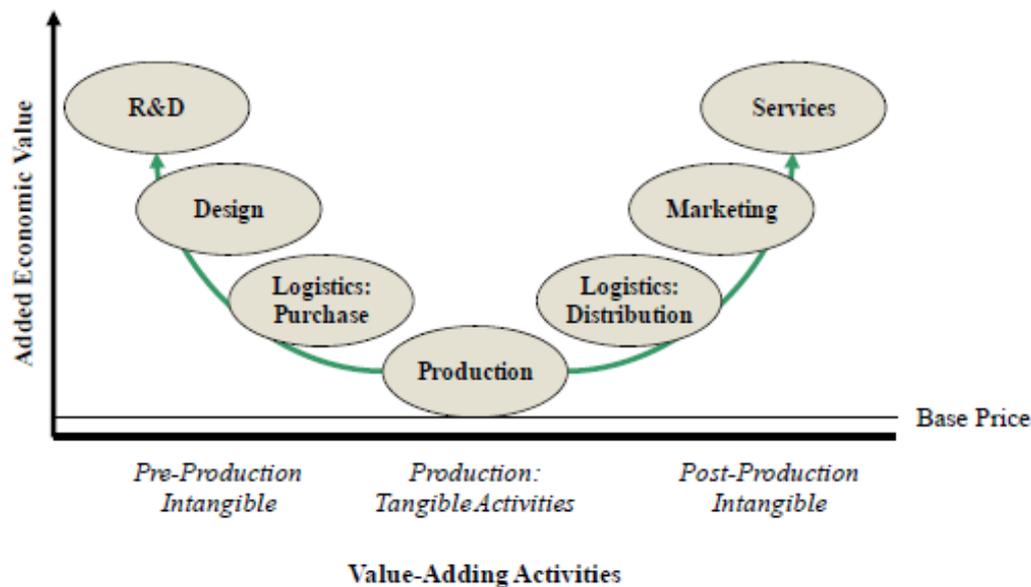


Abb. 4.2.: Wertschöpfungskurve in der Bekleidungsindustrie (Staritz 2012: 7)

Faktoren, nach denen die *lead firms* ihre Produzenten auswählen, sind außer niedrigen Kosten, Qualität und Zuverlässigkeit, auch hohe Flexibilität und geringe Lieferzeiten, um die schnellen Kollektionswechsel bedienen zu können sowie immer mehr auch die Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards, um den Druck von NGOs und selbst auferlegten Codes of Conduct standhalten zu können. Außerdem werden immer höhere Fähigkeiten von Produzenten verlangt, weil die Käufer zunehmend ihre Aufgaben auslagern und sich auf z.B. Design oder Branding konzentrieren. Tätigkeiten wie Produktionsentwicklung, Logistik und Finanzen zählen deshalb immer mehr zu den Aufgabenfeldern der Produzenten, was letztlich zu einer Konsolidierung und Reduzierung der Produzentenländer und -firmen führte (vgl. Staritz 2012: 7f.).

2) Zwischenhändler sind Importeure, Exporteure, Agenturen und Handelshäuser, die die Verbindung zwischen Käufer und Zulieferer herstellen und Produktion, Beschaffung und Logistik koordinieren. Auch sie nehmen zunehmend weiterführende Tätigkeitsfelder, wie Design und Marketing auf, um mehr Profit und Kontrolle zu generieren (vgl. Staritz 2012: 8f.).

Durch die hohe globale Konkurrenz an Zulieferern und die zunehmende Konsolidierung, ist es für die 3) Zulieferer wichtig, innerhalb der Lieferkette ihre Position zu verbessern (Upgrading), um auf Dauer wettbewerbsfähig zu bleiben (vgl. Staritz 2012: 9). Vor allem ostasiatischen Ländern gelang ein funktionelles Upgrading. Jedoch ist es in der Regel sehr schwer für Zulieferer ein solches zu vollziehen, da, wie die Theorie bereits gezeigt hat, die Käufer um ihre Wettbewerbsfähigkeit fürchten und so Upgrading nur bis zu einem gewissen Grad zulassen

(vgl. Staritz 2012: 15). Daher haben es nur einige wenige Zulieferer geschafft, sich eine gewisse Machtposition als *first-tier supplier* zu erarbeiten und mehr Kontrolle auf die Lieferkette auszuüben (vgl. Staritz 2012: 17).

Das große Angebot an Produzenten und Zulieferern und die damit einhergehende Konkurrenz auf der einen Seite sowie der Wunsch der Käufer, mit immer weniger, größeren und fähigeren Zulieferern zusammenzuarbeiten auf der anderen Seite, bedingt eine sehr asymmetrische Struktur innerhalb der Produktionsnetzwerke. Verstärkt wird diese durch die Konzentration der *lead firms*, weil die größten Markenhersteller und -vermarkter, Einzelhändler und Handelshäuser durch Fusionen, Konkurse und Übernahmen stetig ihre Marktanteile erhöhen (vgl. Gereffi und Frederick 2010: 24). So war 2019 Inditex (u.a. Zara, Bershka) mit knapp 29 Milliarden US-Dollar Umsatz der größte Einzelhändler, dicht gefolgt von Fast Retailing (Uniqlo) und H&M mit jeweils über 21 Milliarden US-Dollar Umsatz. Zusammen machen diese drei rund 50 Prozent des globalen Gesamtumsatzes aus (vgl. Jesse 2020).

#### 4.1.2. Arbeitsbedingungen und Social Upgrading

Die bereits erwähnten immer höher werdenden Anforderungen an die Zulieferer (schnelle Liefer- und Produktionszeiten, hohe Flexibilität und Qualität sowie niedrige Kosten) sind ein Merkmal der Fast Fashion Industrie, die erstmalig von Zara etabliert wurde. Im Mittelpunkt steht dabei ein Geschäftsmodell, das auf großer Vielfalt, Aktualität, großem Modebewusstsein und immer kleiner werdenden Produktlebenszyklen basiert. Diese erfordern es, in immer kürzeren Zeitspannen neue Kollektionen auf den Markt zu bringen, was zum einen eine hohe Reaktionsfähigkeit der *lead firms* auf sich verändernde Verbrauchermärkte impliziert und zum anderen eine erhöhte organisatorische Flexibilität und schrumpfende Vorlaufzeiten für Zuliefererfirmen bedeutet. Gleichzeitig noch hochwertige Artikel zu möglichst geringen Kosten liefern zu müssen, bedeutet ein großer Druck, der meist an die Arbeiter\*innen in den Produktionsstätten weitergegeben wird (vgl. Plank et al. 2012: 3f.). Das Ergebnis ist eine neue Art von Arbeit, charakterisiert durch niedrige Löhne sowie flexible und vulnerable Arbeitsverhältnisse, die gleichzeitig hohe qualitative Standards erreichen muss. Trotz dieser gegensätzlichen Anforderungen können Konsument\*innen innerhalb von wenigen Wochen auf immer neue Kollektionen zugreifen, weil der Druck an die Arbeiter\*innen weitergegeben wird (vgl. ebd.: 6).

In den letzten zwei Jahrzehnten sind die prekären Arbeitsverhältnisse immer mehr in das Licht der Öffentlichkeit gelangt und haben Rufe nach Codes of Conduct und CSR-Maßnahmen von Unternehmen lauter werden lassen, um Umwelt- und Sozialstandards einhalten zu müssen. Ein

großer Wendepunkt in dieser Hinsicht war die Katastrophe von Rana Plaza. Am 24. April 2013 stürzte nahe der Hauptstadt Dhaka ein neunstöckiges Gebäude mit fünf Textilfabriken ein und forderte über 1.100 Menschenleben und mehr als 2.000 Verletzte. International bekannte, auch deutsche Marken, die dort ihre Kleidung produzieren ließen, waren unter anderem Benetton, KiK, NKD, C&A und Mango (vgl. CCC Germany 2016). Nach den Bränden in den Textilfabriken Tazreen (Bangladesch) und Ali Enterprises (Pakistan) im Jahr 2012, bei denen insgesamt mehr als 350 Arbeiter\*innen ihr Leben ließen, war Rana Plaza das größte und verheerendste Unglück im Textilsektor, das international für großes Aufsehen sorgte und von heute auf morgen ein anderes Licht auf die Modebranche warf (vgl. FEMNET 2015). Rana Plaza steht seitdem symptomatisch für die desolaten Arbeits- und Sicherheitsbedingungen in der gesamten Textil-, Kleidungs- und Schuhindustrie weltweit.

Es zeigt sich, dass sich der Bekleidungssektor seit dem Auslaufen des MFA in vielerlei Hinsicht geändert hat. Nach der großflächigen Fragmentierung des Bekleidungssektors in LICs während des Quotensystems setzen die großen Käufer heute auf weniger, aber fähigere Zulieferer, die strategisch in der ganzen Welt verteilt sind. Diese sollen immer mehr Aufgaben, auch außerhalb des Produktionsprozesses übernehmen und hochwertige Ware schnell, flexibel und möglichst günstig liefern. Diese Anforderungen erhöhen den Druck auf die Arbeiter\*innen und sorgen für prekäre Arbeitsverhältnisse mit geringen Chancen des sozialen Upgrading. Neben den lokalen Arbeitskämpfen und dem Druck der NGOs, könnten auch nationale und internationale Gesetzgebungen die Situation für die Zulieferer maßgeblich verbessern (vgl. Staritz 2012: 24; Plank et al. 2012: 20)

#### 4.2. Initiativen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen

Um die Bedingungen für die Arbeiter\*innen in der Textilindustrie effektiv und nachhaltig zu verbessern, wurden seit dem Unglück von Rana Plaza zahlreiche Initiativen gegründet, bzw. entsprechende Hilfsprogramme entwickelt. Einige davon sind der Rana Plaza-Fond, der Bangladesch Accord für Brandschutz und Gebäudesicherheit, der 2018 Transition Accord, die Alliance for Bangladesh Workers' Safety und das Bündnis für nachhaltige Textilien in Deutschland. Neben diesen gibt es mittlerweile zahlreiche andere Initiativen, die sich für fairere Bedingungen im Bekleidungssektor weltweit einsetzen. Die folgende Tabelle (4.1.) bietet einen Überblick über die relevantesten privaten (P), sozialen (S), öffentlichen (Ö) und MS-Initiativen für den deutschsprachigen Raum.

	P	S	Ö	MSI	Kurzbeschreibung
Clean Clothes Campaign (CCC)				X	Die CCC ist ein großes internationales Netzwerk, das sich für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der globalen Bekleidungs- und Sportbekleidungsindustrie einsetzt. Dies soll vor allem durch Befähigung der Arbeitnehmer*innen passieren (Clean Clothes Campaign 2021)
Fair Wear Foundation (FWF)				X	Die FWF setzt sich direkt mit Fabriken, Gewerkschaften, NGOs und Regierungen dafür ein, Mode für alle gerechter zu machen. Der besondere Fokus liegt dabei auf Nähen, Schneiden und Zuschneiden (Fair Wear Foundation 2021)
Textilbündnis				X	Die Multi-Akteurs-Partnerschaft hat zum Ziel, durch lokale Projekte die Bedingungen in der weltweiten Textilproduktion zu verbessern – von der Rohstoffproduktion bis zur Entsorgung (Bündnis für nachhaltige Textilien 2021)
Initiative Lieferkettengesetz		X			Die Initiative Lieferkettengesetz ist ein breites zivilgesellschaftliches Bündnis, das Druck auf die Bundesregierung ausübt und ein Lieferkettengesetz fordert (Initiative Lieferkettengesetz 2020a)
Der Grüne Knopf			X		Der Grüne Knopf ist das erste staatliche Textilsiegel für sozial und ökologische hergestellte Textilien, wobei das BMZ die verbindlichen Kriterien und Bedingungen festlegt (BMZ 2019)
Netzwerk Soziale Verantwortung (NeSoVe)		X			Das NeSoVe verfolgt das Ziel, verbindliche Regeln für Unternehmen zu etablieren (Netzwerk Soziale Verantwortung 2021)

FEMNET		X			Durch Aufklärung, Bildung und Politikarbeit kämpft das Netzwerk für die Rechte von Frauen in der Bekleidungsindustrie (FEMNET)
INKOTA-netzwerk				X	INKOTA arbeitet daran, dass Modeunternehmen für soziale und ökologische Produktionsbedingungen sorgen und sich die Lebenssituation der Arbeiter*innen verbessert (INKOTA-netzwerk e. V 2020)
Sämtliche CSR Initiativen und Codes of Conduct privater Unternehmen	X				Die Unternehmen legen selbst Regulierungen und Mechanismen zur Kontrolle fest, weshalb diese je nach Ambition der Unternehmen variieren

Tab. 4.1.: Überblick der relevantesten Initiativen im Bekleidungssektor (Literaturnachweise im Text)

Um deutlich zu machen, worum es bei privater und sozialer Governance bezogen auf das Lieferkettengesetz geht, werden diese im Folgenden exemplarisch anhand ausgewählter Initiativen beschrieben. Die sozialen Initiativen gehen dabei nicht, wie in der Theorie angedeutet, auf die Arbeiter\*innen ein, sondern auf Initiativen aus dem globalen Norden. Der Grund dafür ist dieser Schwerpunkt in den Interviews und der aktuellen Literatur. Beispielhaft für die staatliche Governance soll das Lieferkettengesetz im nächsten Kapitel detailliert beschrieben werden. Der folgende Abschnitt soll einen kurzen Überblick darüber verschaffen, was die jeweiligen Initiativen leisten, wofür sie stehen und warum sie gegründet wurden.

### **Private Governance: Codes of Conduct und CSR**

Beispielhaft für die Aktivitäten eines Unternehmens, um Verantwortung für Mensch und Umwelt zu übernehmen, werden im Folgenden die CSR-Tätigkeiten des mittelständigen Outdoor-Unternehmens VAUDE erläutert. VAUDE ist ein sehr gutes Beispiel für die exemplarische Darstellung, weil das Unternehmen in die Textilproduktion involviert und besonders engagiert ist, faire und nachhaltige Produkte herzustellen. Außerdem wurde im empirischen Teil eine Mitarbeiterin von VAUDE interviewt. Es soll jedoch betont werden, dass nicht alle CSR-Maßnahmen in sämtlichen Unternehmen so zielführend und engagiert durchgesetzt werden, was am Ende dieses Kapitels näher beleuchtet wird.

Im Folgenden werden einzelne Maßnahmen des Unternehmens erläutert, die zeigen sollen, welche Möglichkeiten ein Unternehmen hat, um sozial und ökologisch nachhaltig zu

wirtschaften. Darüber hinaus arbeitet VAUDE mit dem BMZ an einer nachhaltigeren Lieferkette und ist Gründungsmitglied des Bündnisses für nachhaltige Textilien sowie Mitglied der FWF..

VAUDE hat mit Green Shape beispielsweise ein eigenes Label, das sicherstellen soll, dass ein Produkt umweltfreundlich, fair und aus nachhaltigen Materialien hergestellt ist. Außer der Herstellung umfasst das Label den gesamten Lebenszyklus von Design bis Verwertung, wobei sämtliche Produktionsbetriebe den ökologischen Anforderungen gerecht werden müssen (VAUDE 2020c).

Das Greenpeace Detox Commitment ist ein Abkommen zwischen VAUDE und Greenpeace, mit dem Ziel, bedenkliche Chemikalien, wie PFC, aus dem Herstellungsprozess zu eliminieren. Die Selbstverpflichtung führe zu einer Vermeidung jeglicher Freisetzung von schädlichen Chemikalien in die Umwelt und leiste daher einen aktiven Beitrag zu einem verantwortungsvollem Geschäftsmodell und einem nachhaltigeren Konsum, so das Unternehmen (VAUDE 2020a).

Des Weiteren hat VAUDE in Zusammenarbeit mit dem BMZ ein Pilotprojekt gestartet („Environmental Stewardship in the textile Supply Chain“), das Materiallieferanten darin sensibilisiert, schult und unterstützt, nachhaltig systematischen Umweltschutz einzuführen und zu verbessern. So sollen die ressourcenintensiven Fertigungsschritte mit einem hohen Verbrauch an Wasser, Energie, Materialien und Chemikalien, aber auch mit Umwelteinflüssen durch Emissionen, umweltfreundlicher gestaltet werden. Dies führe letztlich dazu, dass die Belange beider Seiten besser verstanden werden und Lieferanten zu Partnern werden (VAUDE 2020b).

### **MSI: Textilbündnis**

Das Bündnis für nachhaltige Textilien (kurz: Textilbündnis) ist eine MSI, die 2014 von Bundesentwicklungsminister Müller gegründet wurde. Ihm gehören über 100 Unternehmen, zivilgesellschaftliche Organisationen, Gewerkschaften und Standardorganisationen sowie beratende Mitglieder und die Bundesregierung an, um gemeinsam Umwelt- und Sozialstandards im Textilsektor zu verbessern. Basierend auf drei Säulen (siehe Abb. 4.3.) arbeiten die Mitglieder an großen Herausforderungen, wie einer besseren Transparenz, dem Verbot gesundheitsschädlicher Chemikalien, der Zahlung von existenzsichernden Löhnen und der Förderung der Vereinigungsfreiheit (vgl. BMZ 2019: 16f.).



Abb. 4.3.: Die drei Säulen des Textilbündnisses (BMZ 2019: 17)

Konkret geht es um den Austausch von Wissen und Erfahrung zwischen den unterschiedlichen Akteuren, um sich gegenseitig bei Studien, Analysen, Schulungen, Beschwerdemechanismen und Leitfäden zu unterstützen. Diese Arbeit findet auch im internationalen Rahmen statt: Partnerschaften mit den EU-, G7- und OECD-Staaten sowie internationalen Organisationen sollen das Ziel einer nachhaltigen Lieferkette international verankern. Das Textilbündnis ist dadurch eines der größten Bündnisse für nachhaltige Produktion weltweit (vgl. BMZ 2019: 19).

Konkrete Maßnahmen der Mitglieder sind etwa das Verbot verschiedener Chemikalien, die Ausbildung von lokalen NGOs, um bessere Arbeitsbedingungen durchsetzen zu können sowie die Einführung von Abwasserstandards. Zu den Mitgliedern zählen adidas, H&M, der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB), der Global Organic Textile Standard (GOTS), die Kampagne für saubere Kleidung, Südwind und das Umweltbundesamt (UBA) (vgl. GIZ o.J.).

### **Soziale Governance: Initiative Lieferkettengesetz**

Die Initiative Lieferkettengesetz ist ein Zusammenschluss aus mehr als 100 zivilgesellschaftlichen Organisationen. Sie treten dafür ein, dass Unternehmen Menschenrechte achten und Umweltzerstörung vermeiden, weshalb sie sich stark für ein Lieferkettengesetz einsetzen und dementsprechend Druck auf Politik und Gesellschaft ausüben. Ihre Devise: Wer Schäden anrichtet, muss Verantwortung übernehmen, wozu es gesetzliche Regeln braucht. Verantwortungslose Unternehmen dürfen keine Wettbewerbsvorteile mehr haben, die Verantwortung darf nicht auf Verbraucher\*innen abgewälzt werden und Betroffene brauchen einen Zugang zu deutschen Gerichten. Durch freiwillige Maßnahmen ändern Unternehmen zu wenig, weshalb ein Lieferkettengesetz die einzige Lösung sei (vgl. Initiative Lieferkettengesetz 2021a). Getragen wird die Initiative Lieferkettengesetz u.a. von ver.di, Greenpeace, FEMNET,

Plan International, der Kindernothilfe, Brot für die Welt, INKOTA, BUND, Südwind, attac und OXFAM Deutschland.

Auch wenn die hier aufgeführten Beispiele positive Beispiele sind, die im kleinen oder großen Rahmen tiefgreifende Veränderung schaffen können, ist an dieser Stelle auch zu betonen, dass sich die Situation für die Arbeiter\*innen durch manche Initiativen nicht grundlegend verbessert. Beispielsweise greifen die Codes of Conduct und CSR-Maßnahmen nicht immer für alle Arbeiter\*innen, was stark von deren Arbeitsverhältnis abhängt. So unterscheiden die Zulieferfirmen zwischen „festen“ Arbeitskräften, die die Anforderungen nach Qualität und Zuverlässigkeit erfüllen sollen, und „ungeregelten“ Arbeitskräften, um niedrige Kosten und Flexibilität bedienen zu können. Arbeiter\*innen mit festen Arbeitsverträgen erfahren teilweise ein soziales Upgrading im Rahmen der CSR Standards, wobei unregelmäßige Arbeiter\*innen von diesen Maßnahmen weitgehend ausgeschlossen sind. Doch selbst wenn ein soziales Upgrading stattfindet, bezieht sich dieses meist nur auf sichtbare Faktoren, wie besseres Licht oder Stühle, die gleichzeitig die Effektivität und Effizienz der Arbeit weiter steigern sollen und so wiederum den *lead firms* zugutekommen. Löhne, Arbeitszeiten und unquantifizierbare Faktoren, wie das Versammlungsrecht und Anti-Diskriminierung bleiben den Arbeiter\*innen meist ebenso verwehrt (vgl. Plank et al. 2012).

Selbst wenn Mindestlöhne erhöht werden, reicht das Geld meistens nicht zum Leben, weswegen weitere Überstunden geleistet werden müssen. NGOs fordern deshalb auch die Differenzierung von Mindest- und Existenz sichernden Löhnen. Wie bereits erwähnt, fühlen sich die Unternehmen für die Löhne aber nicht verantwortlich, sondern geben die Verantwortung an die Regierungen ab. Diese wollen die Mindestlöhne aber nicht erhöhen, weil sie einen Abzug der Käufer und damit einen Einbruch der Devisen fürchten. Reaktionen darauf sind aber nicht nur Initiativen und Druck aus dem globalen Norden, sondern vermehrt auch lokale Arbeitskämpfe in Form von Streiks, die politischen Druck auf die Regierungen ausüben (vgl. Arnold 2013; Staritz 2012: 19).

## 5. Hintergrund zum Lieferkettengesetz

Grundsätzlich ist jeder Staat dazu verpflichtet, die Menschenrechte innerhalb der eigenen Einflussphäre zu schützen. Deshalb wurden nach und nach öffentliche Leitsätze und Konventionen entwickelt, um auch das sozial-ökologische Handeln von Unternehmen weltweit zu forcieren. Die Anfänge machte nach den Kernarbeitsnormen der ILO der Global Compact der Vereinten Nationen (UNGC) in den 1990er Jahren. Es folgten die Leitsätze von OECD und

UN (2011), einige nationale Gesetzgebungen nach dem Unglück von Rana Plaza, eine geplante EU-Richtlinie und der Nationale Aktionsplan Menschenrechte (NAP) in Deutschland (2016-2020).

Laut Boll sei der Grund für diese zahlreichen Anstrengungen die zunehmende globale Vernetzung, in der das Kapital immer mächtiger und grenzenloser unterwegs sei und in der TNC über riesige Produktionsnetzwerke verfügen. Somit werde der Schutz der Menschenrechte über die eigenen Nationalstaaten hinaus, zunehmend komplizierter. Auch das Governance Defizit trägt seinen Teil dazu bei. Diese Schutzlücke versuchen insbesondere UN, OECD und ILO mit ihren rechtlich unverbindlichen Leitprinzipien zu schließen (vgl. Boll 2019). Sie gelten für die Mitgliedsstaaten als Verhaltenskodex für weltweit verantwortliches Handeln von Unternehmen und stellen Empfehlungen von Regierungen an die Wirtschaft dar. Da Deutschland Mitgliedsstaat der OECD, UN und ILO ist, stehen deutsche Unternehmen also theoretisch doppelt in der Pflicht, eine verantwortungsvolle Unternehmensführung zu fördern. Darunter fallen Bereiche wie der Schutz der Menschenrechte, der Umgang mit Gewerkschaften, der Umweltschutz und die Korruptionsbekämpfung (vgl. OECD 2011). Doch wie die Theorie bereits deutlich machte, ist die Frage von Governance auch im Fall des Textilsektors komplizierter, weil Unternehmen aus Angst vor finanziellen Verlusten dazu neigen, diese Art von Standards nicht einzuhalten.

### 5.1. Der Nationale Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) als gescheiterter Vorreiter

Um die deutschen Unternehmen dazu zu bringen, mehr Sorgfaltspflichten zu übernehmen, wurde nach dem Unglück von Rana Plaza der NAP entwickelt, der 2016 in Kraft trat. Er gilt als Vorreiter des Lieferkettengesetzes und wird im Folgenden näher erläutert.

Im NAP wird die Verantwortung von deutschen Unternehmen für die Achtung der Menschenrechte erstmals in einem festen Rahmen verankert – mit dem Ziel, dass Unternehmen die menschenrechtliche Sorgfaltspflicht einhalten und Menschenrechte entlang ihrer Lieferketten achten, um letztlich als international stark verflochtene Nation, einen wichtigen Beitrag für die Verbesserung der weltweiten Menschenrechtslage und für eine nachhaltige Entwicklung zu leisten. Ziel war es auch, durch verlässliche Rahmenbedingungen auf faire globale Wettbewerbsbedingungen (*level playing field*) für deutsche Unternehmen hinzuwirken (vgl. Auswärtiges Amt im Namen des Interministeriellen Ausschusses Wirtschaft und Menschenrechte 2017: 4). Außerdem soll die Umsetzung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte, an denen sich der Aktionsplan orientiert, in Deutschland

vorangebracht werden. Dementsprechend wurden vier Handlungsfelder abgeleitet: staatliche Schutzpflicht, unternehmerische Sorgfaltspflicht, Umsetzungshilfen und Zugang zu Abhilfe und Wiedergutmachung (vgl. ebd.: 11-26).

Die Bundesregierung erwartete mit der Verabschiedung des Aktionsplans, dass alle deutschen Unternehmen festgelegte Prozesse auf angepasste Weise einführen, was ab 2018 jährlich geprüft wurde. Das übergeordnete Ziel war es, dass mindestens 50 Prozent aller in Deutschland ansässigen Unternehmen mit über 500 Beschäftigten bis 2020 die verschiedenen Elemente menschenrechtlicher Sorgfaltspflicht, wie Maßnahmen zur Abwendung potenziell negativer Auswirkungen und Überprüfung der Wirksamkeit dieser Maßnahmen, in ihre Unternehmensprozesse integriert haben (vgl. ebd.: 7-10).

Laut Abschlussbericht des NAP Monitoring Prozesses, haben jedoch bis 2020 nur 13 bis 17 Prozent der Unternehmen alle Richtlinien erfüllt, 83 bis 87 Prozent haben sie nicht erfüllt und weniger als 1 Prozent sind „Unternehmen mit Umsetzungsplan“. Innerhalb der Gruppe der „Nicht-Erfüller“ befanden sich bezogen auf die Grundgesamtheit 10 bis 12 Prozent der Unternehmen „auf einem guten Weg“ zur Erfüllung der NAP-Kriterien (vgl. Auswärtiges Amt 2020: 5f.). Durch einen Fragebogen konnte festgestellt werden, welche Herausforderungen die Unternehmen bezüglich der Umsetzung des NAPs empfunden haben. Dazu zählen die Komplexität der Lieferkette und die unterschiedlichen internationalen Rahmenbedingungen (vgl. ebd.: 7). Das Scheitern des Aktionsplans war schließlich der konkrete Anlass für die Prüfung gesetzlicher Maßnahmen, bzw. für die Planung eines Lieferkettengesetzes.

## 5.2. Das Gesetz im Detail

Der Gesetzesentwurf basiert auf der Tatsache, dass der NAP als freiwilliges Instrument nicht ausreicht und somit Konsequenzen in Form rechtlich verbindlicher und international anschlussfähiger Sorgfaltsstandards nötig sind. Am 11. Juni 2021, rund drei Monate vor der Bundestagswahl, wurde das Gesetz mit deutlicher Mehrheit verabschiedet. Union, SPD und Grüne stimmten dafür, AfD und FDP waren dagegen, die Linke enthielt sich. 2023 tritt das Gesetz in Kraft.

Bereits Mitte Mai wurde der Streit um das Gesetz im Bundestag beigelegt. Die Koalitionsfraktionen einigten sich bei diesem Kompromiss auf folgende Neuerungen: die zivilrechtliche Haftung wird im Gesetzestext explizit ausgeschlossen, das Gesetz gilt auch für ausländische Unternehmen in Deutschland, die Umweltaspekte werden erweitert und Betriebsräte sollen in den Wirtschaftsausschüssen Informationsrechte erhalten (vgl. Specht

2021b). Die zivilrechtliche Haftung hätte bedeutet, dass Betroffene von Umweltschäden oder Menschenrechtsverletzungen vor deutschen Gerichten klagen können. Unternehmen müssten dann für die Schäden haften, die aufgrund ihrer Missachtung der Sorgfaltspflichten entstanden.

Kritiker\*innen behaupten, das Gesetzbürde den Unternehmen eine Verantwortung auf, die eigentlich die Regierungen übernehmen sollten, NGOs, Umweltschützer\*innen und manchen Unternehmen geht das Gesetz nicht weit genug (vgl. Fünffinger 2021). Für letztere sei der Kampf daher noch nicht gewonnen, sondern gehe jetzt erst richtig los. Strengere und effektivere Regelungen im Gesetz zu verankern, sei weiterhin das große Ziel (Initiative Lieferkettengesetz 2021b). Diese Masterarbeit wurde begonnen, als der Streit um das Lieferkettengesetz noch in vollem Gange war. Grundlage für die Interviews war der Gesetzesentwurf vom 03.03.2021.

Durch das Gesetz werden in Deutschland ansässige Unternehmen ab einer bestimmten Größe verpflichtet, ihrer Verantwortung in der Lieferkette in Bezug auf den Schutz der Menschenrechte durch die Kernelemente der menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht besser nachzukommen. Dazu zählen die Anerkennung der eigenen Verantwortung, die Ermittlung und Minimierung von Risiken, die Berichterstattung darüber und ein die Einrichtung eines funktionierenden Beschwerdeverfahrens (Der Deutsche Nachhaltigkeitskodex 2021). Damit sollen die Rechte der Betroffenen in den Lieferketten gestärkt und den Interessen der Unternehmen, also Rechtssicherheit und faire Wettbewerbsbedingungen, Rechnung getragen werden (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2021: 1). Die Unternehmen erhalten einen klaren, verhältnismäßigen und zumutbaren gesetzlichen Rahmen, um zugunsten der Verbesserung der internationalen Menschenrechtslage die Anforderungen an ein verantwortliches Lieferkettenmanagement erfüllen zu können. Die Anforderungen orientieren sich an den UN-Leitprinzipien und enthalten behördliche Durchsetzungsmechanismen. Im Gesetzesentwurf wird betont, dass die Unternehmen keineswegs erfolgreich sein, bzw. garantieren müssen, dass die Menschenrechte entlang ihrer Lieferkette geschützt werden (keine Erfolgspflicht und Garantiehaftung, sondern Bemühenspflicht) (vgl. ebd.: 2). Das Lieferkettengesetz soll an eine künftige europäische Regelung angepasst werden, um Wettbewerbsnachteile für deutsche Unternehmen zu verhindern (vgl. ebd.). Es folgt eine Liste der für diese Arbeit relevantesten Bestimmungen des Gesetzesentwurfes (vgl. ebd.: 4-22):

- Das Gesetz tritt ab 1. Januar 2023 in Kraft
- Das Gesetz gilt für alle deutschen Unternehmen, die ihre Hauptniederlassung im Inland haben und mindestens 3.000 Arbeitnehmer\*innen beschäftigen (ab 2024 liegt der Schwellenwert bei 1.000 Arbeitnehmer\*innen)

- Die Menschenrechte im Sinne des Lieferkettengesetzes beziehen sich auf die weitgehend universell ratifizierten völkerrechtlichen Verträge zum Schutz der Menschenrechte und beinhalten u.a. das Verbot von Kinderarbeit, Zwangsarbeit, Sklaverei oder anderen Formen der Unterdrückung, etwa durch extreme wirtschaftliche oder sexuelle Ausbeutung und Erniedrigung, das Verbot der Missachtung des Arbeitsschutzes, der Koalitionsfreiheit und der Gleichbehandlung sowie das Vorenthalten eines Mindestlohns
- Beim umweltbezogenen Risiko im Sinne des Gesetzes geht es vor allem um das Verbot der Herstellung, unrechtmäßigen Verwendung und Entsorgung von Quecksilber und Chemikalien
- Die Sorgfaltspflichten, zu deren Einhaltung sich die Unternehmen verpflichten, enthalten u.a. Risikomanagement und -analysen, Präventionsmaßnahmen, Abhilfemaßnahmen, die Einrichtung eines Beschwerdeverfahrens sowie Dokumentation und Berichterstattung
- Die Unternehmen haben diese Verantwortung zur Durchsetzung der Sorgfaltspflichten nur gegenüber ihren unmittelbaren Zulieferern, d.h., gegenüber den eigenen Vertragspartner\*innen, deren Zulieferungen für die Herstellung der Produkte oder zur Erbringung der Dienstleistungen notwendig sind
- Die mittelbaren Zulieferer, also alle nicht unmittelbaren Zulieferer, mit denen aber das Unternehmen infolge seiner Geschäftstätigkeit, Produkte oder Dienstleistungen trotz fehlender direkter Vertragsbeziehungen verbunden ist, sind von den gesetzlichen Bestimmungen nur dann betroffen, wenn dem Unternehmen eine „substantiierte Kenntnis“ (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2021: 12) über eine mögliche menschenrechtliche oder umweltbezogene Verletzung bei mittelbaren Zulieferern vorliegt, also wenn Menschenrechtsverletzungen bekannt sind
- Die angemessene Umsetzung dieser Pflichten bedeutet nicht für alle Unternehmen das gleiche, sondern richtet sich u.a. nach Art und Größe des Unternehmens
- Die Unternehmen müssen ein Beschwerdeverfahren einrichten, das es betroffenen Personen ermöglicht, über menschenrechtliche und umweltbezogene Risiken und Verletzungen hinzuweisen
- Gewerkschaften und NGOs können von Betroffenen die Ermächtigung zur Prozessführung erteilt werden (besondere Prozessstandschaft), wobei ein\*e Betroffene\*r jede Person entlang der Lieferkette sein kann, also nicht zu den unmittelbaren Zulieferern zählen muss

- Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle fungiert als Behörde, die für Kontrolle und Durchsetzung der Sorgfaltspflichten verantwortlich ist (die Behörde ist mit Eingriffsbefugnissen ausgestattet)
- Diejenigen Unternehmen, die den Sorgfaltspflichten nicht in angemessenem Maße nachkommen, können mit einem Zwangsgeld von maximal 50.000 Euro zur Umsetzung gezwungen werden. Die Höhe des Bußgeldes hängt von der Schwere der Ordnungswidrigkeit ab und liegt zwischen 100.000 und 800.000 Euro. Unternehmen mit einem durchschnittlichen Jahresumsatz von mehr als 400 Millionen Euro können mit einer Geldbuße von bis zu 2 Prozent des durchschnittlichen Jahresumsatzes geahndet werden

### 5.3. Das Lieferkettengesetz in anderen Ländern

Vermeintlich nach dem Unglück von Rana Plaza haben mehrere Staaten weltweit Regulierungsansätze zum Thema nachhaltige Lieferketten auf den Weg gebracht. Dazu gehören u.a. der „Modern Slavery Act“ in Großbritannien (2015) und ein Sorgfaltspflichtengesetz in Frankreich (2017) und Australien (2018), die Konzernverantwortungsinitiative in der Schweiz (2020), die Einigung auf einen Gesetzesentwurf in Deutschland und die EU Konfliktmineralienverordnung (beides 2021) sowie erste Schritte in Richtung eines Sozialverantwortungsgesetzes in Österreich in den vergangenen Jahren.

Laut einer Studie der Friedrich Ebert Stiftung (2019) wurden diese Gesetze zwar mehrheitlich im Alleingang verabschiedet, doch die Gesetze gelten häufig auch für ausländische Unternehmen, die in dem jeweiligen Staat ansässig sind oder Geschäfte treiben, weswegen viele der Gesetze in mehrfacher Hinsicht extraterritoriale Auswirkungen haben. Auf diese Weise schaffen die Gesetzgeber ein *level playing field* und bewahren die inländische Wirtschaft vor der ausländischen Konkurrenz. Die inhaltlichen Anforderungen der Staaten ähneln einander und orientieren sich grundsätzlich an den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte. Häufig beschränken sich die Gesetzgeber jedoch auf thematische Sorgfaltspflichten, wie das Verbot von Kinderarbeit in den Niederlanden, oder auf bestimmte Weltregionen, wie der „Dodd Frank Consumer Act“ in den USA. Neben einzelnen Aspekten, wie Sklaverei und Kinderarbeit, finden sich in neueren Gesetzesentwürfen auch umfassendere Ansätze, die soziale Belange und den Umweltschutz integrieren (vgl. Grabosch 2019: 4f.).

Weitere typische Elemente in den verschiedenen gesetzlichen Verpflichtungen zur Sorgfalt sind Risikoanalyse und Präventionsmaßnahmen, wobei die Durchsetzung der Gesetze auf unterschiedliche Weise erfolgt. Teilweise setzen die Regierungen auf das Reputationsinteresse

der Unternehmen und verpflichten diese somit nur zu Transparenz und Berichterstattung, andere setzen auf Sanktionierungen wie Geldbußen. Wieder andere haben einen effektiven Rechtsschutz für die betroffenen Menschen eingerichtet, der einen gerichtlich durchsetzbaren Anspruch auf Wiedergutmachung sicherstellt (vgl. ebd.: 62).

Die genannte Studie macht außerdem deutlich, dass bei der Gesetzgebung in den verschiedenen Staaten die Zivilgesellschaft und die Gewerkschaften eine entscheidende Rolle spielen. Wo der Gesetzgeber über ihre Köpfe hinweg tätig wurde, wird die Praxistauglichkeit des Gesetzes angezweifelt, wie beispielsweise beim „UK Modern Slavery Act“. Deshalb habe es sich als nützlich erwiesen, die Konkretisierung der Vorgaben MSI zu überlassen, wodurch Unternehmen und andere Interessengruppen an der Entwicklung des Gesetzes mitwirken können. Auch NGOs spielen eine besondere Rolle, indem sie aufgefordert werden, Nachhaltigkeitsberichte von Unternehmen zu bewerten und ggf. öffentlich an den Pranger zu stellen. Dies zeigt, dass weltweit Gesetze oft nur ein Bestandteil einer facettenreichen Lösung sein können, zu der auch Initiativen der Wirtschaft, von Regierungen, Gewerkschaften und NGOs gehören. Dementsprechend steckt in der Zivilgesellschaft ein großes Potenzial, das, wenn es effektiv genutzt wird, maßgeblich für eine erfolgreiche Gesetzgebung sein kann (vgl. ebd.: 4f.).

Im Folgenden werden die Gesetze aus Frankreich und Großbritannien anhand einer tabellarischen Zusammenfassung näher beleuchtet (Tabelle 5.1.). Diese beiden Beispiele wurden ausgewählt, weil sie in der Literatur zum deutschen Gesetz immer wieder erwähnt und mit diesem verglichen werden. Daher dienen die Informationen zum deutschen Gesetz in untenstehender Tabelle ebenfalls als Vergleich.

	UK: Modern Slavery Act	Frankreich: Loi relative au devoir de vigilance	Deutschland: Lieferkettengesetz
<b>Themenfelder</b>	Sklaverei, Leibeigenschaft, Zwangs- und Pflichtarbeit sowie Menschenhandel weltweit	Umwelt, Gesundheit und Sicherheit der Menschen, Menschenrechte und Grundfreiheiten weltweit	Schutz von Menschenrechten, Umwelt, Sorgfaltpflichten der Unternehmen gegenüber ihren Lieferketten weltweit
<b>Betroffene</b>	In- und ausländische Unternehmen, die im Vereinten Königreich Geschäfte tätigen und weltweit einen Umsatz von 36 Millionen Pfund erreichen	Französische Aktiengesellschaften mit mehr als 5.000 Angestellten in Frankreich oder mehr als 10.000 weltweit	Deutsche Unternehmen mit Hauptniederlassung im Inland und ausländische Unternehmen in Deutschland mit mehr als 3.000 Beschäftigten (ab 2023), bzw. 1.000 Beschäftigten (ab 2024)
<b>Pflichten</b>	Jährliche öffentliche Berichterstattung (darin enthalten können u.a. folgende Aspekte sein: Sorgfaltsprozesse, Wirksamkeit der Maßnahmen, Unternehmensrichtlinien)	Entwicklung und Umsetzung eines Überwachungsplans bezüglich der Risiken durch die eigenen Geschäftstätigkeiten (inklusive der Risiken durch Subunternehmen und Lieferanten mit etablierter Geschäftsbeziehung); jährliche öffentliche Berichterstattung dieses Plans (darin enthalten u.a.: Risikokataster, Prävention, Controlling und Monitoring)	Einhaltung der Sorgfaltpflichten durch Risikomanagement und -analysen, Präventionsmaßnahmen, Abhilfemaßnahmen, Einrichtung eines Beschwerdeverfahrens sowie Dokumentation und Berichterstattung
	Keine staatliche Überprüfung des Berichts auf Richtigkeit,	Personen und Organisationen, wie Gewerkschaften und NGOs haben	Rechtmäßige Umsetzung richtet sich nach Art und Größe des

	UK: Modern Slavery Act	Frankreich: Loi relative au devoir de vigilance	Deutschland: Lieferkettengesetz
Durchsetzungsmechanismus	Keine staatliche Überprüfung des Berichts auf Richtigkeit, Verantwortung wird auf zivilrechtliche Organisationen umgeleitet; Ordnungsgeld bei Zuwiderhandlung (vgl. UK Home Secretary 2017: 6)	Personen und Organisationen, wie Gewerkschaften und NGOs haben das Recht, Unternehmen zur Erfüllung seiner Pflichten vor Gericht aufzufordern; Ordnungsgeld bei Zuwiderhandlung (vgl. Nordhues 2019: 317); Durchsetzung durch Publizität (die Regierung setzt auf das Reputationsinteresse der Unternehmen)	Rechtmäßige Umsetzung richtet sich nach Art und Größe des Unternehmens. Kontrolle und Durchsetzung durch eine entsprechende Behörde. Zwangsgeld und Bußgeld hängt vom durchschnittlichen Jahresumsatz und der Schwere der Ordnungswidrigkeit ab.
Zivilrechtliche Haftung	X	Die Unternehmen müssen für den Schaden haften, der durch eine pflichtgemäße Erfüllung des Überwachungsplans hätte abgewendet werden können (vgl. Cossart et al. 2017)	Gewerkschaften und NGOs können für die Betroffenen Prozesse führen. Die Unternehmen müssen für den Schaden haften, der durch die Einhaltung der Sorgfaltspflichten hätte abgewendet werden können.
Sonstiges	Keine zwingenden Mindestanforderungen bezüglich der Sorgfalt; keine zwingenden Aspekte, die im Bericht aufgegriffen werden müssen	Die unmittelbaren und mittelbaren Geschäftspartner werden in die Sorgfalt einbezogen (vgl. Hübner und Pika 2018)	Das Gesetz gilt nur für die direkten Zulieferer.
	Erster Schritt in die richtige Richtung, aber unzureichend,	Mehrheitlich lückenhafte und vage Berichterstattung und damit nicht im	Ein wichtiger erster Schritt, um zur Verbesserung der internationalen

	UK: Modern Slavery Act	Frankreich: Loi relative au devoir de vigilance	Deutschland: Lieferkettengesetz
<b>Bewertung</b>	<p>Erster Schritt in die richtige Richtung, aber unzureichend, denn das erhoffte <i>race to the top</i> ist bisher nicht eingetreten (vgl. Field et al. 2019); Unklarheiten und fehlende Vorgaben zu komplexen Geschäftsbeziehungen und Lieferketten; „von oben herab“ statt Einbindung verschiedener Interessengruppen (Broad und Turnbull 2018); schwache Wirksamkeit der ergriffenen Maßnahmen (BHRRC 2019)</p>	<p>Mehrheitlich lückenhafte und vage Berichterstattung und damit nicht im Einklang mit UN-Leitprinzipien; Sorgfaltspflicht erstreckt sich nur auf Zuliefererseite (<i>upstream</i>) und nicht auf die Verwendung der Produkte auf der Abnehmer*innenseite (<i>downstream</i>) (vgl. Brabant et al. 2017: 5); Unklarheiten darüber, welche Unternehmen vom Gesetz betroffen sind</p>	<p>Ein wichtiger erster Schritt, um zur Verbesserung der internationalen Menschenrechtslage beizutragen. Die Anforderungen orientieren sich an den UN-Leitprinzipien und enthalten behördliche Durchsetzungsmechanismen; Da das Gesetz nicht für alle deutschen, bzw. in Deutschland ansässigen Unternehmen gilt und nur die direkten Zulieferer adressiert, bleibt das Gesetz lückenhaft und unzureichend (Initiative Lieferkettengesetz 2021b).</p>

Tab. 5.1.: Ländervergleich (Tabelle auf Basis von Grabosch 2019: 24-35 und dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2021, ergänzt durch Quellenangaben im Text)

Um über nationale Grenzen hinaus für eine umfassende Wirksamkeit, mehr Rechtssicherheit und einen harmonisierten Standard für die Pflicht der Unternehmen zu sorgen, kündigte im April 2020 EU-Justizkommissar Didier Reynders einen europäischen Entwurf für ein Lieferkettengesetz an. Dieses soll die Unternehmen dazu verpflichten, Menschenrechte und Umweltstandards entlang ihrer gesamten Lieferkette zu achten. Außerdem sieht es öffentlich-rechtliche Sanktionen und Klagemöglichkeiten vor. Die europäische Lösung ist auch insofern strenger als viele nationale Lösungen, weil es alle Stufen der Lieferkette umfassen und eine zivilrechtliche Haftung beinhalten soll. Ursprünglich sollte der Gesetzesentwurf von der EU-Kommission im Juni dieses Jahres veröffentlicht werden, doch mittlerweile wurde dieser auf Herbst verschoben (vgl. Küblböck 2021).

#### 5.4. Argumentationsanalyse zum Streitpunkt Lieferkettengesetz

Im Laufe der Debatte um ein deutsches Lieferkettengesetz haben sich zwei Seiten herauskristallisiert: Befürworter\*innen und Gegner\*innen. Erstere setzen sich aus verschiedenen Unternehmen zusammen, wie KiK, Ritter Sport und VAUDE, aber auch aus politischen Vertreter\*innen, wie Bundesentwicklungsminister Gerd Müller (CSU) und Bundesarbeitsminister Hubertus Heil (SPD), die zusammen am Gesetzesentwurf gearbeitet haben. Sie seien zuversichtlich, hielten nachhaltiges Wirtschaften für die bessere, zukunftssichere und krisensichere Alternative und wollen durch das Gesetz beispielsweise verhindern, dass verantwortungsvollen Unternehmen in Deutschland ein Wettbewerbsnachteil durch höhere Kosten, etc. entstehe (vgl. Rudzio 2020). Außerdem haben sich zahlreiche Initiativen und Netzwerke gegründet, die gemeinsam das Ziel nachhaltigerer und fairerer Lieferketten verfolgen. Die gegnerische Seite setzt sich ebenfalls aus verschiedenen Unternehmen und Politiker\*innen aus AfD, CDU und FDP zusammen. Insbesondere Bundeswirtschaftsminister Peter Altmeier (CDU), Lobbyist\*innen und Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft, wie der mächtige Bundesverband der deutschen Industrie (BDI), wettern vehement gegen das geplante Gesetz (vgl. Koch 2020; Zacharias 2019). Im Folgenden werden erst die gegnerischen Argumente und danach die Argumente der Befürworter\*innen kurz dargestellt und miteinander in Bezug gesetzt. Eine Übersicht aller Argumente, ergänzt durch die Ansichten der Interviewten (siehe Kapitel 6), findet sich in Appendix IX.

So warnt der Bundesverband Deutscher Arbeitgeberverbände (BDA) beispielsweise vor hohen Risiken für deutsche Unternehmen und eine Benachteiligung im internationalen Wettbewerb: „Neue, [...] überzogene gesetzliche Verpflichtungen zu Nachhaltigkeit in der Lieferkette lehnt der Wirtschaftsrat ab. Sie erschweren die Versorgung mit Rohstoffen und schränken damit die

Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie ein“ (Wirtschaftsrat der CDU zit. nach Initiative Lieferkettengesetz 2020c: 2). Außerdem könnten sich die Firmen aus den Ländern mit prekärer Menschenrechtslage zurückziehen, was sich wiederum negativ auf die dortigen Arbeitnehmer\*innen auswirken könnte (Specht 2021a).

Ein weiteres Argument der gegnerischen Seite ist die Komplexität und Intransparenz der Lieferkette. Es sei nicht möglich, alle Produktionsschritte zu kontrollieren, ohne die Unternehmen zu überfordern. Für kleine und mittelständige Unternehmen sei das Gesetz aufgrund hoher bürokratischer und finanzieller Belastungen, gerade in Zeiten der Pandemie, sogar existenzgefährdend (vgl. Rudzio 2020; Laghai und Steiner 2021). Letzteres rühre auch daher, dass bei dem neuen Gesetz eine große Rechtsunsicherheit herrsche und Unternehmen kein konkreter Handlungsplan vorliege. Dies sei vor allem für internationale Unternehmen schwierig, da zurzeit in jedem Land unterschiedliche Regelungen gelten (vgl. Ehrhardt 2020). Daraus resultiere ein unüberschaubares Haftungsrisiko, wenn man durch das Gesetz plötzlich für die Fehler Dritter haftbar gemacht werden könne, so die Angst der Unternehmer\*innen. Außerdem könnte die geplante zivilrechtliche Haftung zu einer Klagewelle führen, die den Unternehmen zusätzliche Kosten sowie bürokratischen Aufwand beschere (vgl. Ehrhardt 2020; Initiative Lieferkettengesetz 2020b).

Den zum Teil fadenscheinigen Argumenten der Gegner\*innen können die Befürworter\*innen einige Argumente entgegensetzen. Sie sehen im Lieferkettengesetz keine Bedrohung, sondern eine große Chance, die Unternehmen rechtlich an die Menschenrechte zu binden und soziale und ökologische Mindeststandards bei deutschen Unternehmen zu garantieren (vgl. Ehrhardt 2020). Die Erfahrung habe gezeigt, dass Freiwilligkeit nicht genüge, weshalb nur ein rechtlicher Rahmen dazu führen könne, die Situation für Menschen und Umwelt zu verbessern (vgl. ebd.).

Statt einem Wettbewerbsnachteil sehen sie beispielsweise aufgrund langfristiger Beziehungen zu Zuliefererfirmen und einer guten Reputation eher die Chance auf Vorteile im internationalen Wettbewerb. Außerdem, so ihre Argumentation, wenn die Unternehmen trotz der unterschiedlichen Steuersätze ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten können, werden daran auch die Verwaltungskosten des neuen Gesetzes nichts ändern (vgl. Specht 2021a). Zudem würde das Gesetz einheitliche Spielregeln schaffen (*level playing field*) und Unternehmen, die sich schon heute für eine faire Lieferkette einsetzen, nicht mehr benachteiligen. Außerdem sehen viele Firmen im Lieferkettengesetz die Chance einer steigenden Nachfrage und eines größeren Preisspielraums durch eine höhere Reputation bei Konsument\*innen und Investoren. Letztlich sei eine nachhaltige Lieferkette mit nachhaltigen Beziehungen zu Produzenten und Zulieferern

auch resilienter und weniger krisenanfällig (vgl. ebd.). Dies könnte auch die Abwanderung aus Ländern des globalen Südens verhindern.

Gemäß den Befürworter\*innen, müssten alle Unternehmen, auch kleine und mittelständige, miteinbezogen werden, um die Menschenrechte effektiv zu schützen. Denn auch diese, wie sie z.B. im Textilsektor üblich sind, können massiv zu Menschenrechtsverletzungen und Umweltschäden beitragen. Wie der Textilsektor zeigt, in dem viele verschiedene Produzenten und Zulieferer in unterschiedlichen Ländern beteiligt sind, ist es auch nötig, diese in das Gesetz miteinzubeziehen und nicht auf direkte Zulieferer zu beschränken. So könne das Problem, dass in der Lieferkette Dritte agieren, deren mögliche Fehlritte für Unternehmen anscheinend kaum kontrollierbar sind, durch ein Lieferkettengesetz angegangen werden (z.B. Ehrhardt 2020). Jedoch entstehe dadurch kein unüberschaubares Haftungsrisiko, denn die Unternehmen haben nur dann eine Haftung zu befürchten, wenn sie ihre eigenen Sorgfaltspflichten verletzt haben und Schaden entstanden ist, der vermeidbar gewesen wäre (vgl. Initiative Lieferkettengesetz 2020b). So soll das Lieferkettengesetz in erster Linie präventiv wirken. Eine Klagewolle sei auch deshalb nicht zu befürchten, weil die Kosten und die Risiken für die NGOs, die die Prozesse führen, sehr hoch seien. Eine Haftung komme so nur bei schwerwiegenden Einzelfällen in Betracht (Bemühenspflicht, statt Garantiehaftung) (vgl. UnternehmensGrün 2020). Die Rechtssicherheit, die bislang fehle, soll durch eine zukünftige Anpassung an das europäische Lieferkettengesetz gewährleistet werden.

Auch der finanzielle und bürokratische Aufwand, mit dem die gegnerische Seite oft argumentiert, ist laut Schätzungen der Befürworter\*innen kein Grund zur Sorge: Die Kosten für große Unternehmen werden auf rund 0,005 bis 0,1 Prozent ihrer Gewinne geschätzt. Außerdem könnten finanzielle und nicht finanzielle Berichtsaufgaben effizient zusammengefasst werden (vgl. UnternehmensGrün 2020).

Jahrelang stritten das Arbeits- und Entwicklungsministerium auf der einen Seite und das Wirtschaftsministerium auf der anderen Seite um einen Gesetzesentwurf. Der schließlich gefundene Kompromiss sei jedoch ein „ausgehöhlter Papiertiger“ und „[...] für Menschenrechte und Umweltschutz ein Schlag ins Gesicht“ (Wohlgemuth 2021 zit. nach Laghai und Steiner 2021). Der Gesetzesentwurf trage letztlich den Stempel der Wirtschaftsverbände (vgl. ebd.). Der vom ARD-Magazin Monitor ausgewertete Schriftverkehr zwischen Wirtschaftsverbänden und der Bundesregierung zum Lieferkettengesetz zeige, wie die Verbände das Gesetzesvorhaben über die Jahre erfolgreich torpedierten. Aussagen wie „Wie sollen die Unternehmen sicherstellen, dass die Menschenrechte [...] wirklich eingehalten

werden?“ (Lars Feld zit. nach Kröger 2020) vom Wirtschaftsweisen Feld, obwohl im Entwurf lediglich von einer Bemühenspflicht die Rede ist und „[Mit einem Lieferkettengesetz] stehe ich ja schon mit beiden Beinen im Gefängnis“ (dpa 2019) vom ehemaligen BDA-Chef Kramer, obwohl der Entwurf keine strafrechtliche Komponente enthält, wird die Polemik und Ideologie hinter der Debatte deutlich (vgl. Initiative Lieferkettengesetz 2020c).

Die Torpedierung des Gesetzes kann an verschiedenen Eckpunkten festgestellt werden. So gibt es beispielsweise im aktuellen Entwurf 1) keine zivilrechtliche Haftung mehr, er wird 2) auf direkte Zulieferer beschränkt und greift 3) erst ab einer bestimmten Unternehmensgröße (vgl. Laghai und Steiner 2021). Letzteres sei auf die Forderung einer „mittelstandsfreundlichen Ausgestaltung“ (zit. nach ebd.) vonseiten der Verbände zurückzuführen.

Ursprünglich sollte das Gesetz jedoch die gesamte Lieferkette miteinbeziehen, statt sich auf direkte Zulieferer zu beschränken. Außerdem ist aufgrund des Drucks der Verbände die zivilrechtliche Haftung gewichen, die im vergangenen Jahr noch vorgesehen war. Diese ist aber ein zentrales Instrument, weil es den Betroffenen ermöglicht, Schadensersatzforderungen aufgrund von Menschenrechtsverletzungen, wie Ausbeutung und Verschmutzung von Wasser, geltend zu machen. "An dem Punkt der zivilrechtlichen Haftung haben sich die Wirtschaftsverbände auf ganzer Linie durchgesetzt“ (Saage-Maass 2021 zit. nach Laghai und Steiner 2021). Profitinteressen wurden letztlich also vor Menschenrechte gestellt (vgl. Laghai und Steiner 2021), Umweltverbände bezeichnen den Entwurf als „Minimalkonsens“ (zit. nach Emundts 2021) und Stimmen aus der Bundesfraktion der Grünen kritisieren: "Ohne Haftungsregelung bleibt effektiver Menschenrechtsschutz in internationalen Lieferketten ein frommer Wunsch" (zit. nach Emundts 2021).

## 6. Qualitative Inhaltsanalyse der Interviews

In diesem Kapitel werden die Erkenntnisse aus den Interviews dargelegt und versucht, sie mit den Ergebnissen aus den vorangegangenen Kapiteln zu verbinden, bzw. mit meinem theoretischen Blick zu analysieren. Auf diese Weise soll festgestellt werden, inwieweit sich die bereits existierenden empirischen Studien mit den Interviews decken, bzw. inwiefern Differenzen zu verzeichnen sind.

Die Analyse ist in verschiedene Unterkapitel unterteilt, die sich an den Kategorien aus 3.4. und den Forschungsfragen orientieren. Somit können letztere durch die folgenden Abschnitte beantwortet werden. Dafür wird erstens ein kurzer Überblick über die interviewten Organisationen gegeben. Zweitens wird beschrieben, wer für die Interviewten die zentralen

Akteure sind und wie diese in der Debatte um das Lieferkettengesetz argumentieren. Dieser Abschnitt deckt sich größtenteils mit den Ergebnissen aus der Argumentationsanalyse. Drittens wird die Beziehung des Gesetzes zu anderen Initiativen sowie deren Stärken, Schwachstellen und Komplementarität aus Sicht der Interviewten festgehalten. Viertens wird das Lieferkettengesetz näher beleuchtet und konkret auf dessen Chancen und Schwachstellen eingegangen. Im letzten Schritt wird betont, was laut Interviewten passieren müsste, um das Lieferkettengesetz noch effektiver zu gestalten. Eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse folgt nach jedem Unterkapitel.

### 6.1. Überblick über interviewte Organisationen

Um einen Überblick möglichst vieler Perspektiven von Befürworter\*innen zum Gesetz zu gewinnen, habe ich Personen aus sozialen, privaten, staatlichen und Multi-Stakeholder Initiativen interviewt. Wie bereits im Methodenteil beschrieben, habe ich auch die Meinung einer Forscherin zum Thema interviewt, um die wissenschaftliche Sichtweise ebenso miteinzubeziehen. Sie arbeitet an der Radboud University und forscht zu der Politik von CSR-Aktivitäten, der Privatisierung von Regulierungen und Governance (insbesondere Labor Governance in der Bekleidungsindustrie).

Die gewählten Initiativen ähneln sich alle darin, dass sie auf die ein oder andere Weise das Lieferkettengesetz unterstützen oder gutheißen. Nur die Aufgaben, die sie in Bezug auf das Gesetz übernehmen, sind bei allen verschieden. So steht die GIZ beispielsweise der Bundesregierung beim Gesetzesentwurf beratend zur Seite, während die Initiative Lieferkettengesetz schon seit Jahren Druck auf die Politik ausübt und für ein Lieferkettengesetz kämpft. Ein privates Unternehmen, wie VAUDE, muss letztlich mit den Entscheidungen der Politik leben, oder sich mit anderen zusammenschließen (wie es Unternehmen beispielsweise im Textilbündnis tun), um gemeinsam für ein Lieferkettengesetz einzustehen. Es folgt eine kurze Übersicht der interviewten Organisationen.

Die sozialen Initiativen sind das Jaro Institut und der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB). Letzterer hat rund 6 Millionen Mitglieder und ist die Stimme der Gewerkschaftsbewegung gegenüber politischen Entscheidungsträgern, Parteien und Verbänden. Der DGB arbeitet auch auf nationaler und internationaler Ebene im Europäischen Gewerkschaftsbund (EGB) und internationalen Gewerkschaftsbund (IGB) und vertritt auf allen Ebenen klare politische Positionen im Sinne der Arbeitnehmer\*innen. Daher können Mitarbeiter\*innen des DGB das Lieferkettengesetz nur gutheißen (vgl. Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB) 2021). Die zweite soziale Initiative ist keine Gewerkschaft, bzw. kein Gewerkschaftsbund, sondern ein

gemeinnütziger Verein, dessen Mitglieder sich für ein nachhaltiges Wirtschaften einsetzen. Dabei steht vor allem die Wissensvermittlung, der Dialog und die Vernetzung von Stakeholdern im Vordergrund. Die Fokusthemen sind Einkauf und Tourismus (vgl. JARO Institut 2021), wobei eng mit dem Kooperationspartner BME zusammengearbeitet wird. Sein Ziel ist der Transfer von Know-how durch Erfahrungsaustausch, Aus- und Weiterbildungen und wissenschaftliche Arbeit (vgl. BME 2021). Eine interviewte Person ist sowohl im Jaro Institut als auch beim BME tätig und kann somit ihre Erfahrungen sowohl aus einer sozialen als auch einer privaten Initiative teilen.

Eine rein private Perspektive kommt von der Mitarbeiterin von VAUDE, einem deutschen Familienunternehmen. VAUDE ist ein mittelständiger Outdoor-Ausrüster, der ausschließlich faire und umweltfreundliche Produkte produziert und sich auch politisch, innerhalb des Textilbündnisses, für einen gerechteren Bekleidungssektor engagiert (VAUDE 2021). Eine Mitarbeiterin von VAUDE eignet sich deshalb gut als Interviewpartnerin, weil sie aus eigenen Erfahrungen darstellen kann, was ein Unternehmen selbst tun kann, um die eigenen Lieferketten zu kontrollieren und fair zu gestalten (siehe dazu auch 4.2.). Des Weiteren kann sie aus eigenen Erfahrungen deutlich machen, wie relevant ein Lieferkettengesetz für den Bekleidungssektor ist. Die zweite private Initiative lässt selbst keine Artikel produzieren, sondern fungiert als privates Dienstleistungsunternehmen. Die GIZ engagiert sich für nachhaltige Entwicklung und internationale Bildungsarbeit und kooperiert in diesem Sinne mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft. Die GIZ berät u.a. die deutsche Bundesregierung, Institutionen der EU, der Privatwirtschaft und Regierungen anderer Länder – auch zu Themen wie dem Lieferkettengesetz. Der Hauptauftraggeber ist das BMZ (GIZ 2021).

Die gewählte MSI ist das Netzwerk Soziale Verantwortung mit der Kampagne „Menschenrechte brauchen Gesetze“. Das NeSoVe ist ein Zusammenschluss aus zivilgesellschaftlichen Organisationen (NGOs und Arbeitnehmer\*innenvertretungen), mit dem Ziel, verbindliche Regeln für Unternehmen zu etablieren. Das Netzwerk kritisiert sowohl die Anspruchslosigkeit als auch die Freiwilligkeit von CSR-Ansätzen und fordert daher rechtlich bindende Gesetze. Die Kampagne „Menschenrechte brauchen Gesetze“, die von der Treaty Alliance Österreich getragen wird, setzt sich für die Durchsetzung eines Lieferkettengesetzes in Österreich ein (vgl. Netzwerk Soziale Verantwortung 2021).

Die Interviewpartnerin aus der öffentlichen Initiative ist Mitarbeiterin bei der nationalen Kontaktstelle für die OECD-Leitsätze (NKS). Die NKS fördert die Umsetzung der OECD-Leitsätze und bietet ein Vermittlungs- und Mediationsverfahren bei Beschwerden über deren

Anwendung in konkreten Fällen. Die Nationale Kontaktstelle tauscht sich im Netzwerk der Nationalen Kontaktstellen für verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln aus und agiert im Auftrag der Fachministerien der Bundesregierung, also in diesem Fall des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Die NKS wird von diesem Ministerium benannt und finanziert (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2021; Bundesministerium für Bildung und Forschung 2021). Dies bedeutet, dass die NKS auch direkt am Gesetzesentwurf beteiligt war.

## 6.2. Akteure und Argumentation

In diesem Unterkapitel wird beschrieben, wer aus den Augen der Interviewpartner\*innen die dominanten Akteure in der Debatte um das Lieferkettengesetz sind und wie diese argumentieren. Es wird deutlich, dass die Einschätzungen der Interviewten den Ergebnissen aus der Argumentationsanalyse stark ähneln. Denn wie bereits aus Kapitel 5.4. deutlich wurde, gibt es beim Lieferkettengesetz zwei Interessengruppen: Befürworter\*innen und Gegner\*innen. Gegenargumente zielen vor allem auf die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen ab, die Unternehmen und Verbände in Gefahr sehen, während Befürworter\*innen vor allem die Unternehmen verpflichten wollen, ihre eigenen Einkaufspraktiken zu überprüfen und fairere Lieferketten zu schaffen. Diese Ergebnisse werden von den Interviewten weitestgehend so bestätigt. Der Konsens zwischen Interviewten und Analyse unterstreicht die Relevanz und Glaubhaftigkeit der Ergebnisse und wird daher im Folgenden noch einmal aus der Sicht der Interviewten näher beleuchtet. Eine Zusammenfassung der wichtigsten Argumente, sowohl aus Literatur als auch aus Sicht der Interviewten, findet sich in Appendix IX.

Im Folgenden wird zunächst auf die verschiedenen Akteure eingegangen, danach folgen die einzelnen Argumente in Teilabschnitten.

### **Akteure**

Im Grunde sind sich alle Interviewten einig, dass sich vor allem die Wirtschafts- und Unternehmensverbände gegen ein Lieferkettengesetz, bzw. für eine schwächere Version dessen, aussprechen. Nur das framing unterscheidet sich von den privaten, bzw. sozialen Initiativen auf der einen Seite (Personen 1-5) und der öffentlichen Initiative (Person 6), die an der Gesetzgebung innerhalb des BMWi, selbst beteiligt war. Laut den Personen 1-5 haben Verbände, wie der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) und die Industrie- und Handelskammern (IHK), aufgrund des Drucks der Konzerne das Ambitionslevel des Gesetzes gesenkt. „Lobbyismus und

die Wirtschaftsverbände sind extrem stark und auch unser Wirtschaftsverband Mode und Textil wehrt sich vehement gegen das Lieferkettengesetz“, so die Mitarbeiterin von VAUDE (Person 4: 8). Doch nicht nur Unternehmen und Verbände, auch „Wirtschafts- und Finanzministerium [haben] da rein gegrätscht und [...] das Ambitionslevel gesenkt“ (Person 5: 28). Die Mitarbeiterin der NKS sieht die Aufgabe der Verbände jedoch darin, aufzuzeigen, was möglich ist, also gewissermaßen den NGOs die Grenzen des Machbaren aufzuzeigen (Person 7: 8).

Akteure, die sich für ein Lieferkettengesetz aussprechen, seien zahlreiche Unternehmen, darunter auch große Dax-Unternehmen, wie Tchibo und Adidas (Person 3: 11), Endverbraucher\*innen (Person 4: 12), zahlreiche Initiativen und NGOs, wie das Textilbündnis und die Initiative Lieferkettengesetz, Greenpeace und die Clean Clothes Campaign, aber auch verschiedene Branchen Initiativen, Gewerkschaften, Gewerkschaftsbünde und -föderationen (Person 2: 20), die Zivilgesellschaft, wie Human Rights Watch (Person 7: 8), MSI, das Deutsche Global Compact Network (DGCN) sowie übergreifende Institutionen, wie UN, OECD, ILO, an deren Guidelines sich das Lieferkettengesetz anlehnt (z.B. Person 2: 13).

Die verschiedenen Akteure, die in diesem Prozess eine Rolle spielen, spiegeln auch die Wichtigkeit der Machtverhältnisse im GPN Ansatz wider. Es sei essenziell, sämtliche Akteure mit ihren komplexen Strukturen und Beziehungen zueinander sowie die verschiedenen Konflikte miteinzubeziehen. Nur so kann die Organisation von Produktion, Verteilung und Konsum sowie die Debatte um das Lieferkettengesetz umfassend beleuchtet werden (siehe 1.2.1.).

### **Die Angst um Wettbewerbsfähigkeit und Verluste**

Am meisten fürchten die Unternehmen um ihre Wettbewerbsfähigkeit, so der allgemeine Konsens (Personen 1-6), weshalb die Verbände stark für freiwillige Standards plädieren:

„Also da geht's natürlich auch um wirtschaftliche Interessen von Unternehmensverbänden, da geht's um Druck, der von Konzern Seite kommt und der ja auch ganz stark [...] schon in den letzten Jahrzehnten immer lobbyiert hat, dass es eben nur freiwillige Standards gibt“ (Person 1: 5).

Hintergrund dieses Druckes sei Angst, Panik und Skepsis, vor allem genährt durch Ratlosigkeit und Unwissenheit, so Person 6 (Absatz 6): „Ich glaube, dass es bei den anderen Verbänden tatsächlich einfach eine Angst ist, die sind getrieben von ihren Mitgliedern. Und es ist insgesamt eine Panik entstanden bei den Unternehmen: Oh Gott, wie soll ich das nur machen?“. Daher sei zum Teil „mit sehr viel pauschalen Ansätzen [und Aussagen kommuniziert worden], die zum

Teil grundfalsch gewesen sind“, um auch bei anderen Panik zu verbreiten und das Gesetz abzuwenden (Person 6: 5).

Diese problematischen Aussagen sind bereits aus der Literatur bekannt, beispielsweise mit der Annahme, alles müsste bis ins kleinste Detail rückverfolgt werden, wobei lediglich eine Bemühenspflicht bestehe (siehe auch Person 6: 9). Eine Erklärung dafür, dass sich Unternehmen auf diese Weise gegen das Gesetz sträuben, sind die im Kapitalismus verankerten Grundinteressen der Unternehmen, nämlich viel Gewinn zu erzielen bei möglichst geringen Kosten und wenig staatlicher Regulierung. Durch das Gesetz wird ihnen Regulierungsmacht genommen und sie können nicht mehr so frei entscheiden wie bei ihren eigenen CSR-Maßnahmen. Zudem müssen sie höhere Löhne zahlen, was ihre Gewinne erstmal einschränkt. Dass die Maßnahmen, die das Lieferkettengesetz mit sich bringt, von den Unternehmen als problematisch angesehen werden, ist auch auf die Bedingungen im Bekleidungssektor zurückzuführen, wie sie in Kapitel 4 beschrieben wurden. Denn bislang waren Unternehmen gesellschaftlich „entbettet“ (Polanyi), wobei staatliche und soziale Regulierungen immer mehr an Bedeutung verloren. Durch die „Rückbettung“ in staatliche und soziale Strukturen können die Kosten steigen und die Unternehmen fürchten um ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Laut den Personen 2, 4 und 6 seien die Unternehmen, die sich gegen das Gesetz wehren, vor allem diejenigen, die sich bisher nicht oder nur unzureichend mit ihrer Lieferkette auseinandergesetzt haben und die jetzt einen enormen Aufwand zu leisten haben (z.B. Person 4: 7). Andere Firmen tun schon jetzt so viel, dass sie sich keine Sorgen um so ein Gesetz machen müssten, so der Mitarbeiter des DGB (Absatz 5). Bei Unternehmen, die sich noch nicht, oder nur unzulänglich bemüht haben, wüssten teilweise nicht einmal die Einkäufer\*innen selbst, wie groß ihr Label eigentlich ist, was sie tun können und wie sie zu der Debatte beigetragen haben (z.B. Person 6: 6). Was Unternehmen wie VAUDE Stück für Stück aufgebaut und verbessert haben, müssten andere jetzt ad hoc entwickeln.

„Und natürlich haben die da Angst. Das heißt, ich muss zusätzliches Personal einstellen. Ich muss die Prozesse dementsprechend aufbauen. Ich muss meine Dokumente im System aufbauen. Ich muss Audits durchführen [...]. Es ist Aufwand, unbestreitbar. Aufwand und kostet Geld“, so die VAUDE-Mitarbeiterin (Person 4: 8).

Dass diese aufwendigeren Prozesse zu Lasten des Gewinns fallen können, betonen auch die Interviewten von DGB (Absatz 33) und BME/Jaro (Absatz 13).

Dieses Argument der Kosten sei vor allem deshalb ein starkes, weil die Leistung des Einkaufs an den Savings gemessen werde. Deshalb habe jede\*r Einkäufer\*in Angst, dass alles teurer

werde, die eigenen Ziele nicht erreicht werden und man über kurz oder lang seinen Job verliere (Person 6: 24). Diese Argumentation wird auch durch die theoretische Annahme des Akkumulationsimperativs aus der Politischen Ökonomie gestärkt, also dem Zwang zur Anhäufung von Kapital, der aus dem großen Konkurrenzkampf entsteht (siehe 2.1.1.). Auch nach Mayer und Gereffi (2010) seien Unternehmen aufgrund dessen bereit, schlechte Arbeitsstandards in Kauf zu nehmen, um konkurrenzfähig zu bleiben.

Jedoch müsse man sich in dieser Debatte sowieso vermehrt Gedanken um die Preise machen, da externe Effekte, wie Umweltverschmutzung und Menschenrechtsverletzungen, im Endpreis gar nicht miteingerechnet werden (Person 6: 13). Deshalb sei es nur gut, wenn in Zukunft alles etwas teurer werde, weil die derzeitigen Preise im Grunde nichts mehr mit den echten Werten zu tun haben (ebd.: 14). Außerdem handele es sich bei den Mehrkosten sowieso nur um einen einstelligen Prozentsatz für die Unternehmen (Person 2: 33).

Die Personen 4, 5 und 6 sprechen in diesem Zusammenhang zusätzlich von einer Wettbewerbsverzerrung. Denn beispielsweise das Unternehmen VAUDE, das sich schon lange aktiv um eine gerechte Lieferkette bemühe, stehe in direkter Konkurrenz zu den Unternehmen, die gar nichts tun, weshalb es einen unmittelbaren Nachteil erfahre:

„wir brauchen mehr Personal, die sich um diese Themen kümmern, die die Fachexpertise mitbringen, um die Themen in der Lieferkette voranzutreiben. Wir haben mehr Aufwände für Zertifizierungen, zertifiziertes Material kostet mehr Geld, das generiert ja Mehraufwand. Und wir können die Kosten nicht eins zu eins an den Endkonsumenten weitergeben oder an den Handel. Wir brauchen wettbewerbsfähige Preise Richtung Handel, sonst sind wir raus aus dem Spiel“ (Person 4: 3).

Daraus ergebe sich die Chance, dass engagierte Unternehmen endlich für ihre Maßnahmen belohnt werden (siehe dazu „Chancen“ in 6.4.1.).

### **Die Angst vor Zwang und Klagewellen**

Wie bereits erwähnt, plädiert die Wirtschaftsseite stets für freiwillige Standards. Doch im Koalitionsvertrag sei ausdrücklich festgehalten worden, dass, falls der NAP, beruhend auf Freiwilligkeit, nicht ausreiche, verpflichtende Maßnahmen eingeführt werden, so die Referentin der NKS. Genau dies sei eben jetzt eingetreten (Person 7: 3). Die Wissenschaftlerin betont, dass die Forschung, aber auch die Praxis, gezeigt haben „[...]“, dass diese unilateralen privaten oder freiwilligen Initiativen von einzelnen Unternehmen wenig bis gar nichts bringen“ (Person 5: 3). Es sei deshalb schon immer eine schlechte Idee gewesen, dass „[...]“ die Akteure, die [...] grundlegend zum Problem beitragen, auch die Lösung liefern sollen, also quasi die Problemverursacher sich selbst regulieren sollen“ (ebd.: 5). Dies sei vor allem deshalb

problematisch, weil, vor allem in der Textilindustrie, die deutschen Brands unter enormem Wettbewerbsdruck stehen und deshalb gar nicht die Maßnahmen umsetzen können, die eigentlich notwendig wären (Person 5: 5). „Und ich glaube, deshalb ist einfach dieses ‚sich verlassen auf den Markt‘, quasi sich selber Grenzen zu setzen, eine Idee, die selten funktioniert hat“ (ebd.).

Diese Idee der Selbstregulation durch die Unternehmen wird auch laut Mayer und Gereffi (2010) als ineffektiv betrachtet. Die Konkurrenz sei dafür im globalen Wettbewerb zu groß, zumal die erforderlichen Maßnahmen dafür aufwendig und teuer seien. Deshalb kann die Einhaltung von Standards zu Konkurrenzschäden führen, was eine gesetzliche Durchsetzung von Arbeitsnormen für Jäger und Springler (2013) unabdinglich mache. Auch nach neogramscianischer Sichtweise wollen die Unternehmen im Grunde die Normen gar nicht befolgen, weil sie fürchten, ihre Gewinne könnten geschmälert werden, weshalb sie die Missachtung von Arbeitsrechten in Kauf nehmen (siehe 2.1.4.). Letztlich geht es auch hier um den kapitalistischen Zwang, so viel Gewinn wie möglich zu generieren.

Auf der anderen Seite sieht die Wissenschaftlerin aber auch keine Gefahr darin, dass sich Unternehmen jetzt nur noch auf die Umsetzung des Gesetzes konzentrieren und alle freiwilligen Maßnahmen, die sie bisher ergriffen haben, fallen lassen: „[...] die Unternehmen haben alle Wettbewerbsdruck. Die wollen sich profilieren, auch über Dinge wie Nachhaltigkeit, Arbeitsstandards, ökologische Standards“ (Person 5: 19). Deshalb kann das Gesetz durchaus dazu beitragen, dass die Unternehmen mehr leisten, als sie müssen.

Noch immer werden Menschenrechte missachtet, was gravierende Auswirkungen auf Millionen von Menschen habe (Person 2: 3), noch immer arbeiten im Jahr 2021 rund 1,5 Millionen Kinder unter ausbeuterischen Arbeitsbedingungen (Person 1: 3) und so habe sich gezeigt, „[...] dass die privaten Initiativen, also der Marktmechanismus quasi ineffektiv ist, um zur wirklichen Verbesserung von Arbeitsstandards in den Produktionsländern zu führen“ (Person 5:3). Deshalb brauche es einen gesetzlichen Rahmen, fern von freiwilligen Standards, so der Konsens zwischen allen Interviewten.

Ein weiteres Argument der gegnerischen Seite sei die Angst, von Klagen überzogen zu werden, was Person 2 vom DGB als „vollkommen übertrieben“ einschätzt, da eine Klage auch immer mit immensen Kosten für die Gewerkschaften und NGOs einhergehe, die laut Gesetz die Möglichkeit haben, die Prozesse für die Betroffenen zu führen (Person 2: 22; 24). Deshalb werden Gewerkschaften und NGOs immer zuerst versuchen, die Problematiken ohne Gericht

zu lösen und nur wenn das Unternehmen Änderungen ablehnt, werde eine Klage in Betracht gezogen (ebd.: 25).

### **Die Konsument\*innen als Schuldige**

Oft würden Unternehmen auch die Verantwortung für ihre Lieferkette an die Konsument\*innen weitergeben, indem sie ihnen vorwerfen, keine höheren Preise bezahlen zu wollen, so die interviewte Wissenschaftlerin (Person 5:26). Doch es sei interessant zu sehen, dass

„immer mehr Endverbraucher eine Verantwortung bei den Marken sehen, eben für soziale Gerechtigkeit und für Einhaltung von Sozialstandards Sorge zu tragen und dass sie durchaus bewusst die Marken wählen [...]“ (Person 4:12).

Außerdem komme der Wunsch nach Trends wie Fast Fashion nicht von den Konsument\*innen, sondern von den Unternehmen: „Das ist eine Idee, die sich die Unternehmen ausgedacht haben und dann den Konsument\*innen glaubhaft gemacht haben, dass sie das wollen“ (Person 5: 26). Doch genauso lasse sich das auch in eine andere Richtung drehen.

Diese Annahme, dass Unternehmen ihre eigenen Vorstellungen auf die Gesellschaft übertragen, kann mit dem Hegemoniegedanken von Gramsci erklärt werden. Demnach ist es der Wirtschaftsseite gelungen, den Konsument\*innen gewisse Ideale zu vermitteln (wie schnell wechselnde Trends, immer neue Kollektionen, etc.), die sie jetzt als unumstößlich deklarieren.

### **Der Fluchtreflex der Unternehmen**

Fast alle Interviewten (außer Person 3 und 7) gehen auch auf das starke Argument ein, dass Unternehmen, sobald sich in einem Land die Standards erhöhen, aus diesem Land abwandern. Somit würde das Gesetz negative Folgen für die lokale Bevölkerung mit sich bringen, die oftmals, vor allem im Textilsektor, auf die Arbeit in der Industrie angewiesen ist, so die Kritiker\*innen. Die Mitarbeiterin des Jaro Instituts/BME spricht in diesem Zusammenhang von einem „Fluchtreflex“, weil es einfacher und schneller sei, ein Land zu verlassen, statt sich mit den dortigen Standards auseinanderzusetzen (Person 6: 33). Auch der Mitarbeiter vom DGB gibt zu bedenken, dass

„[...] das eine oder andere Unternehmen gezwungen sein wird, vielleicht auch Geschäftsbeziehungen abbrechen zu einem Unternehmen, was Menschenrechte komplett verletzt. Und das hat Auswirkungen, natürlich auch auf die dort Beschäftigten“ (Person 2: 31).

Auch die Corona Krise werde in diesem Zusammenhang hin und wieder als Gegenargument vorgebracht, da mehr und mehr Unternehmen dazu tendieren, aufgrund von Lieferschwierigkeiten und Umsatzeinbußen „ihre Lieferketten wieder anders zu gestalten und

da ein Stück weit wieder zu de-globalisieren und [...] mehr regionale Lieferanten zu nutzen“ (Person 6: 32). Doch der „[...] Rebound-Effekt, den man dann hat, weil man eben damit Arbeitsplätze auf einmal abbaut, wo Menschen massiv gerade von dieser Industrie abhängig sind“, werde oft nicht bedacht (ebd.).

Doch die Wissenschaftlerin betont:

„Also wenn ich als deutsches Textilunternehmen oder als Textilhändler dazu gezwungen bin, in all meinen Lieferketten, für alle meine Produktionsländer diese Sachen umzusetzen und quasi Sorgfaltspflichten einzuhalten, dann bringt es mir ja auch nichts in ein anderes Land abzuwandern.“ (Person 5: 21).

Für stabilere Lieferketten sei es auch nicht unbedingt notwendig, die Produktion in entfernteren Ländern abzuziehen, so die VAUDE-Mitarbeiterin. Stattdessen setze der Outdoor-Ausrüster auf eine Vertrauensbasis und langjährige Beziehungen mit seinen Lieferanten. VAUDE sehe somit die Chance, den Menschen am unteren Ende der Lieferkette langfristig ein besseres Leben zu ermöglichen:

„[wir wissen], dass wenn wir rausgehen, dass die Arbeiter auf der Straße stehen und dann haben sie keine Sozialversicherung, die haben keinen neuen Job. Die werden dann nicht mehr demonstrieren gehen können, weil das blanke Überleben dann nur noch im Vordergrund steht. Und damit schwäche ich ja erst richtig die Demokratie-Bewegung“ (Person 4: 28).

Deshalb müsse man als Unternehmen immer abwägen, wie genau es sich verhalten muss, um negative Folgen abzuwenden. Auch der Mitarbeiter des DGB fragt: „Ist wirklich Arbeit um jeden Preis es wert? Also dann sage ich jetzt ganz einfach lieber Zwangsarbeit als gar keine Arbeit?“ (Person 2: 31). Er betont, dass der Abzug aus einem Produktionsland wirklich Ultima Ratio sei, also die letzte Möglichkeit. „Davor gibt es die Möglichkeit, etwas zu verbessern“ (ebd.). Auch der Mitarbeiter der GIZ sieht statt Flucht in ein anderes Land eher „Befähigung statt Rückzug“ als sinnvolles Konzept an (Person 3: 17). Wenn es genug Unterstützungsangebote gebe, beispielsweise von der Bundesregierung, dann sehe er „die Gefahr, dass sich Unternehmen da wegen so einem Gesetz zurückziehen, als eher gering an“ (ebd.).

Auch aus der theoretischen Perspektive ist das ständige Weiterziehen der Unternehmen in günstigere Länder nicht endlos möglich, was durch das Nullsummenspiel nach Wallerstein deutlich wird. Demnach zieht ein Unternehmen dann weiter, wenn in einem Land die Realeinkommen steigen, woraufhin versucht wird, die Grenzen der Weltwirtschaft auszudehnen und neue Billigarbeitskräfte einzubinden. Doch schon 1988, zu der Zeit als der

Text erschien, prophezeit Wallerstein, dass der Pool an Billigarbeitskräften bald versiegt sein werde, weshalb Unternehmen früher oder später dazu gezwungen seien, höhere Löhne zu zahlen. Denn auch die Einbindung von immer neuen NICs sei nicht unbegrenzt möglich.

Dies erweckt den Eindruck, als müsse sich die wirtschaftliche Organisation der Lieferketten, auch ohne Lieferkettengesetz, in den nächsten Jahren grundlegend ändern, was den Ärger der Unternehmen noch unverständlicher erscheinen lässt. Ein Eingreifen des Staates beschleunige diesen Prozess nur und sei deshalb wünschenswert (Wallerstein).

Außerdem seien in vielen Lieferketten „etablierte, auch auf Vertrauen basierende Arbeitsbedingungen“ entscheidend, weshalb Unternehmen schon im eigenen Interesse bemüht seien, ihre Lieferketten gut zu organisieren (ebd.; Person 2: 32). Dieses eigene Interesse rühre auch aus dem Bewusstsein für die Schnelligkeit und Unbarmherzigkeit der sozialen Medien: „[...] denn wenn Upstream [...] was passiert, kann ganz schnell ein Shitstorm entstehen, der eine Produktlinie komplett zerschießen kann“ (ebd.: 21). Also allein aufgrund der eigenen Reputation seien Unternehmen demnach nicht bereit, „Arbeit um jeden Preis“ zu verlangen und stattdessen die Geschäftsbeziehungen stabiler zu gestalten, so der Mitarbeiter des DGB auf Basis seiner Erfahrungen im Textilbündnis (Person 2: 32).

Ein weiterer Punkt, warum das Argument des „Fluchtreflex“ der Unternehmen als eher ungünstig betrachtet wird, sei die Tatsache, „[...] dass die Unternehmen nicht so mobil sind, wie der Mythos [...] sagt“, was aus der Forschung bekannt sei (Person 5: 21). Zwar gebe es teilweise Unternehmen, die sofort weiterziehen, sobald sich in einem Land Standards erhöhen, doch viele Unternehmen seien auch gebunden an ihre Produktionsländer, weil es nicht überall die benötigten Produktionskapazitäten gebe (ebd.).

„Das heißt also, wenn ich ein großer Bekleidungshändler bin, dann kann ich gar nicht in andere Länder gehen, die bisher noch viel kleinere Kapazitäten haben als Bangladesch, weil ich einfach meine Massen an T-Shirts, oder was auch immer ich da produzieren lasse, nur dort in diesen Massen bekomme“ (ebd.).

Zudem sei ein häufiger Wechsel von Zulieferern teuer, was ein weiterer Grund darstellt, warum tendenziell langfristige Zuliefererbeziehungen angestrebt werden (ebd.: 22). Auch die Literatur bestätigt, dass ein Abzug der Unternehmen aus LICs aufgrund der hohen Lohnkostendifferenz nicht zu befürchten sei (Scherrer 2012). Umgekehrt werden sich laut Lund-Thomsen und Lindgreen (2014) Zulieferer und Produzenten immer bemühen, TNC an sich zu binden und freiwillig keine signifikanten Upgrades durchführen, aus Angst, aufgrund der Volatilität des Marktes, Käufer zu verlieren. Dies sind ebenfalls Argumente, die deutlich für ein Lieferkettengesetz sprechen, denn ohne ein solches werden sowohl Zulieferer und Produzenten

als auch Einkäufer nicht die Möglichkeit ergreifen, Standards zugunsten der Arbeiter\*innen zu erhöhen.

### **Hohe Komplexität und Bürokratie**

Auch die Komplexität der Lieferketten und die damit einhergehende aufwendige Bürokratie ist für die Kritiker\*innen immer wieder ein Thema. Kritiker\*innen klagen oft, dass das Gesetz nur Aufwand sei und gar nichts bringe (Person 4: 10), bzw. dass die Lieferketten zu komplex seien, um sie rückverfolgen zu können. Dem setzt die Mitarbeiterin von Jaro/BME entgegen, dass die Unternehmen ja auch in der Lage seien, zu kontrollieren, wie viel Arbeitszeit bei welchem Arbeitsschritt aufgewendet werden soll, wo wie viel Material zum Einsatz kommt, etc., weshalb es unlogisch sei, diese kleinteilige Kontrolle nicht auch auf die Menschenrechte ausweiten zu können (Person 6: 9). Zudem sollte es möglich sein, die Risikoanalyse oder andere Berichte, die durch das Gesetz nötig werden, mit einem anderen Bericht, wie dem Nachhaltigkeitsbericht, zu kombinieren, um Aufwand zu reduzieren (ebd.: 11). Außerdem, so Person 5, hatten die Unternehmen mittlerweile genug Zeit, sich auf das Gesetz vorzubereiten, weil die Probleme schon lange bekannt seien und der NAP zusätzlich Zeit eingeräumt habe (Absatz 10).

Die Mitarbeiterin des NeSoVe betont auch, dass globale Lieferketten nicht natürlich gewachsen, sondern konstruiert und bewusst so geschaffen seien, weshalb man von den Unternehmen auch verlangen könne, Verantwortung für ihre gesamten Lieferketten zu übernehmen (Person 1: 27). Dies lässt sich auch aus der theoretischen Annahme von Gereffi und Korzeniewicz (1994) ableiten, die die Produktionsnetzwerke ebenfalls als sozial konstruiert und lokal integriert betrachten. Das heißt, die Lieferketten sind nicht festgeschrieben, sondern dynamisch und können durch soziale und wirtschaftliche Faktoren verändert werden. Die damit einhergehenden Kosten und Mühen können letztlich sogar einen Wettbewerbsvorteil bringen, so die VAUDE-Mitarbeiterin:

„Also wir haben mit unseren Lieferketten ja jetzt auch teilweise sehr innovative neue Technologien entwickelt, die uns wieder einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen verschaffen und uns eben abheben von der Masse“ (Person 4: 10).

Person 1 verstärkt dieses Argument, dass sich der Mehraufwand und höhere Kosten am Ende durchaus lohnen können: So seien Unternehmen, die sich schon vor Corona mit ihren Lieferketten auseinandergesetzt haben, besser durch die Krise gekommen als andere (Person 1: 38), was auch die VAUDE-Mitarbeiterin betont: „Wir haben eine stabile Lieferkette, die zu uns steht, die uns auch weiterhin bedient, weil wir eben über die Jahre ein verlässlicher Partner geworden sind“ (Person 4: 10). Damit wird auch die empirische Studie von Jäger und Springler

(2013) bestätigt, nach der höhere Standards für mehr Arbeitsproduktivität sorgen und somit sogar die Entwicklung der Produktionsländer begünstigen können.

Es zeigt sich, dass die Argumentation der Kritiker\*innen in allen Fällen relativiert und abgeschwächt, bzw. teilweise sogar als ungültig deklariert wird. Die Hinzunahme von Theorie und Literatur macht jedoch deutlich, dass die Ängste der Gegenseite durchaus legitim sind, da im Kapitalismus Wettbewerbsfähigkeit und die Akkumulation von Kapital im Vordergrund stehen. Nur so können die gesellschaftlichen Ausbeutungs- und Herrschaftsverhältnisse aufrechterhalten werden. Die Staatstheorie von Poulantzas und Gramsci, wonach der Staat als umkämpftes Terrain gelte, in dem sich die Kräfteverhältnisse in der Gesellschaft widerspiegeln, wird also in dieser Debatte um das Lieferkettengesetz abermals deutlich. Wie Gereffis Theorie zu Käufer gesteuerten (*buyer-driven*) Lieferketten bereits vermuten ließ, hat sich herausgestellt, dass im Textilsektor die großen *lead firms*, die in den Industriestaaten die Macht haben, alles dafür tun, diese auch zu behalten und sich deshalb gegen ein Lieferkettengesetz wehren.

Auch wenn durch die strategische Selektivität (Jessop) die dominanten Klassen, also die Wirtschaft in diesem Fall, ihre Interessen leichter durchsetzen können, ist es umso interessanter, sich auch die Rolle der Initiativen, im Sinne von sozialer und privater Governance, anzuschauen und ihre Bedeutung hervorzuheben. Schließlich geht es hier um Polanyis Theorie der „gesellschaftlichen Entbettung“, bzw. einer Art *double movement* (Mayer und Pickles 2010), zu dem nicht nur der Rückzug der Ökonomie aus sozialer Kontrolle gehört, sondern auch der Ruf nach stärkeren Governance Institutionen.

### 6.3. Rolle und Schwachstellen anderer Initiativen

Um der gesellschaftlichen Entbettung entgegenzuwirken, sind vor allem soziale und öffentliche Governance Strukturen gefragt. Die öffentliche Seite wird in diesem Fall durch das Lieferkettengesetz repräsentiert, das jedoch, so sind sich aktuelle Literatur und die Interviewten einig, nicht alleinstehen darf (siehe dazu auch den letzten Unterpunkt in diesem Kapitel). Stattdessen ist die Rolle der sozialen, also zivilgesellschaftlichen Initiativen besonders wichtig, um die öffentliche Gesetzgebung zu unterstützen, zu verschärfen und weiter voranzutreiben. An dieser Stelle ist zu betonen, dass bei den sozialen Initiativen erneut nur auf die Initiativen aus dem globalen Norden eingegangen wird, auch wenn der theoretische Rahmen vor allem Arbeiter\*innenaufstände thematisiert. Dies liegt am Schwerpunkt auf den globalen Norden

während der Interviews. Im Folgenden werden die Rollen der verschiedenen Initiativen ausgeführt.

### **Zivilgesellschaftliche Initiativen (soziale Governance)**

Die größte Rolle, die zivilgesellschaftlichen Initiativen von allen Interviewten zugeschrieben wird, ist es, Druck auf die Unternehmen und die Politik aufzubauen. Bei letzterem beziehen sich diese Aktivitäten auf Lobbying und Agenda Setting (z.B. Person 6: 5; Person 2: 8), ersteres beziehe sich darauf, die Unternehmen zu kontrollieren und zu beobachten, inwiefern sie das Gesetz einhalten (z.B. Person 1: 23). Bei Nichteinhaltung gehöre es dazu, den Regelverstoß an die Öffentlichkeit zu bringen, also Unternehmen sozusagen an den Pranger zu stellen, was zusätzlich Druck aufbaue (z.B. Person 2: 32). So sei, gerade im Textilsektor schon sehr viel erreicht worden, wie beispielsweise der bangladeschische Accord nach Rana Plaza (Person 5: 7). Besonders hervorgehoben wird bei allen Interviewten vor allem die Initiative Lieferkettengesetz: „Also es gibt nicht umsonst die Initiative Lieferkettengesetz. Die hat einfach zum Ziel gehabt, eine Stimmung innerhalb der Bevölkerung, aber auch eine Lobby Stimmung innerhalb der Politik zu erzeugen, pro eines starken Gesetzes“. Dies sei gelungen, weil sich mittlerweile sehr viele Menschen für dieses Thema interessieren (Person 2: 8). Dadurch wird die Literatur bestätigt, denn auch Brand (2005) betont in diesem Zusammenhang die große Rolle, die NGOs und der Zivilgesellschaft durch Lobbying und Agenda Setting zukommt. Auch die Relevanz des GPN-Ansatzes im Allgemeinen, kommt in diesem Punkt besonders zum Tragen. Denn nicht nur die Unternehmen selbst spielen eine große Rolle in wirtschaftlichen Zusammenhängen, sondern auch die Politik und Zivilgesellschaft sind eng mit diesen Strukturen verwoben.

Auch innerhalb der besonderen Prozessstandschaft, wie sie im Gesetz festgehalten wird (siehe 3.3.2.), kommen NGOs und Gewerkschaften eine essenzielle Aufgabe zu, nämlich im Fall einer Klage den Gerichtsprozess für die Betroffenen zu führen (Person 2: 22). Der Mitarbeiter des DGB betont hier noch eine Unterscheidung zwischen Gewerkschaften und NGOs: Bei Gewerkschaften sei immer das Ziel, dass die Menschen zu ihrem Recht, oder auch zu ihrem Geld kommen, also die Interessen der Arbeitnehmer\*innen zu vertreten. Bei NGOs gehe es dafür mehr um eine große Medienwirkung, also mehr Aufmerksamkeit zu generieren (Person 2: 25; 27). Jedoch, so gibt der Mitarbeiter der GIZ zu bedenken, sei es unwahrscheinlich, dass in Sektoren, wie dem Bekleidungssektor, wo viele Initiativen schon an Verbesserungen arbeiten, so viel mehr passieren wird. Er sieht die Aufgabe der Initiativen mit dem neuen Gesetz

eher darin, Sektoren, die bisher weniger Aufmerksamkeit erfahren haben, wie den Elektronik Bereich, gründlicher zu beleuchten (Person 3: 19).

Generell gehe es darum, ein kritisches Bewusstsein in der Bevölkerung zu schaffen und gewisse Themen an die Öffentlichkeit zu bringen (z.B. Person 1: 21), konkrete Vorschläge einzubringen und das Gesetz kritisch zu betrachten, um es immer weiter verbessern zu können (Person 7: 8). Dazu sei auch der Dialog mit verschiedenen Stakeholdern notwendig (Person 2: 16).

Während in den Interviews vor allem die Bedeutung der Initiativen aus dem globalen Norden deutlich wird, betont die Literatur auch die Möglichkeiten der Arbeiter\*innen, ihre Situation zu verbessern. Dies sei ein wichtiger Aspekt sozialer Initiativen, der vor allem durch *reworking* und *resistance* (siehe 2.3.3.) vieles verändern könne. „[...] die Menschen in Bangladesch, z.B. die Textil Näherinnen, die warten ja nicht darauf, dass Menschen in Europa ihr Konsumverhalten ändern, sondern sie organisieren sich ja in Gewerkschaften und kämpfen für ihre Rechte“ (Person 1: 32). Es komme dabei aber immer auch auf die eigene Konstituiertheit der Arbeiter\*innen an, wie viel Macht sie auf die Prozesse ausüben können (Coe und Jordhus-Lier 2010).

### **Private Initiativen (private Governance)**

Für Unternehmen gehe es vor allem darum, sich gegenseitig über Erfahrungen, Wünsche und Hindernisse auszutauschen, voneinander zu lernen, mit NGOs und Gewerkschaften in einen Dialog zu treten, sich zu vernetzen und somit die eigene Lieferkette kontinuierlich zu verbessern. Dabei könnte es z.B. helfen, sich in Branchen-Initiativen zusammenzutun und gezielt an Ansätzen und Lösungen zu arbeiten (Person 6: 9; 19; 33; 39; Person 7: 18-19). Letztlich haben die Unternehmen die Verantwortung für ihre gesamte Lieferkette, auch wenn das Gesetz nur die unmittelbaren Zulieferer miteinschließt und ansonsten lediglich die Verantwortung über eine „substantiierte Kenntnis“ besteht (siehe 3.3.2.). Denn die Missstände in der Textilbranche seien bekannt, weshalb sich kein Unternehmen mit Unwissenheit herausreden könne (ebd.: 19). Außerdem sei den Unternehmen bewusst, dass sie sich in Zeiten von Social Media keine Fehler erlauben können, ohne Gefahr zu laufen, das eigene Image zu schädigen (Person 3: 21). Durch eine vorangegangene empirische Studie kann ergänzt werden, dass private Initiativen vor allem dann erfolgreich sein können, wenn strengere Normen zum Schutz von Umwelt und Menschenrechten auch den wirtschaftlichen Interessen des Unternehmens zuträglich sind, wenn die Firma einem großen gesellschaftlichen Druck ausgesetzt ist, oder wenn Firmen vor allem durch ihr Branding und Marketing verkaufen und

deshalb auf ihren guten Ruf angewiesen sind (Mayer und Pickles 2010). Bestenfalls sollten die Aktionen der Initiativen regulatorischer, unterstützender und distributiver Natur sein (siehe 2.3.1.).

### **Multi-Stakeholder-Initiativen**

Als wichtigste MSI wird während der Interviews immer wieder das Textilbündnis genannt, in dem auch VAUDE und der DGB Mitglieder sind. Dieses habe zum Zweck, gemeinsam zu überlegen, wie Schwachpunkte innerhalb der Lieferkette angegangen werden und entsprechende Lösungen aussehen könnten (Person 4: 22). Das Textilbündnis sollte sich insoweit stärker hervortun, als dass es Firmen dazu bringen sollte, noch mehr zu tun, als das Gesetz vorschreibt, denn die Achtung der Menschenrechte soll für alle Unternehmen gelten, nicht nur ab einer bestimmten Größe (Person 7: 18-19). Generell könnten sich in MSI sämtliche Stakeholder zusammentun und Branchen orientiert oder übergreifend z.B. Risiko-basiertes Monitoring durchführen. Die Effektivität der Zusammenarbeit von privater und staatlicher Governance wird auch von der Literatur betont, weil private Initiativen nur dann stark sein können, wenn sie durch einen rechtlichen Rahmen unterstützt werden. Andersherum hänge die Effektivität von Gesetzen davon ab, ob Unternehmen und NGOs diese zu achten gewillt sind (Mayer und Pickles 2010). Die Verantwortung liege aber letztlich bei den einzelnen Unternehmen, weil jedes Unternehmen ganz spezifische Risiken habe (Person 3: 7).

Laut Ungericht (2010) sei die Vielfalt der MSI mittlerweile ein Manko, weil die Unternehmen die Möglichkeit haben, sich der passendsten Initiative mit den schwächsten Standards anzuschließen, lediglich zum Zweck der eigenen Reputation. Die Diskussion um MSI als sogenannten „*safe harbor*“, schließt der Mitarbeiter der GIZ aber aus:

„Also es wird nicht so sein, dass man sich durch eine Mitgliedschaft in einem Bündnis so quasi freikaufen kann [...]. Das wird nicht gehen, denn jedes Unternehmen muss seine individuellen spezifischen Risiken erkennen. Aber Mitgliedschaften in Bündnissen können [...] unterstützen“ (Person 3: 7).

### **Schwachstellen dieser freiwilligen Initiativen**

Es wird also deutlich, dass der Druck von NGOs und der Zivilgesellschaft sowie die Zusammenarbeit von Unternehmen unabdinglich ist, um Verbesserungen in der Lieferkette voranzutreiben. Doch der Konsens zwischen allen Interviewten ist, dass die freiwilligen Initiativen allein nicht ausreichen

„[...] weil diese Akteure mit ihren Anliegen immer gegen den Wettbewerb und gegen den Markt kämpfen und der Markt ist einfach in kapitalistischen neoliberalen Gesellschaften das herrschende Argument oder der herrschende Mechanismus“ (Person 5: 7).

Es sei gut, dass sich so viele Unternehmen schon zusammengeschlossen haben, um etwas zu verbessern, jedoch kämen sie gegen die Wirtschaftsverbände nicht an, weil sie nicht in der Lage seien, genug Lobby aufzubauen (Person 6: 7). Durch die strategische Selektivität (Jessop), nach der dominante Klassen ihre Interessen leichter durchsetzen können und die gegenseitige Abhängigkeit zwischen Staat und Wirtschaft (Jäger und Springler), lässt sich diese Tatsache auch theoretisch, bzw. empirisch erklären.

Tatsächlich scheint die zentrale Schwachstelle der Initiativen ihre fehlende Durchsetzungskraft zu sein. So beziehen sich fast alle Interviewten beispielhaft auf den NAP (siehe 5.1.), der auf Freiwilligkeit beruhte und scheiterte (z.B. Person 3: 5). „[...] wir sehen, dass die bisherigen Mechanismen und Standards, die alle nur auf Freiwilligkeit basieren, nicht reichen“ (Person 1: 3).

Immer wieder wird jedoch von allen Interviewten betont, wie viel den verschiedenen Initiativen schon gelungen sei und wie viel Veränderung sie erreicht haben: „[...] man sollte das nicht so sehen, dass Initiativen, wie z.B. das Textilbündnis oder der Grüne Knopf versagt haben. Aber sie werden jetzt eben durch gesetzliche Regelungen flankiert und unterstützt [...]“ (Person 3: 5). Diesen Diskurs von Freiwilligkeit oder Zwang für die Unternehmen bestätigt Gramscis Vorstellungen einer Hegemonie: Da die Ideale innerhalb einer Gesellschaft nie von allen Zustimmung findet, bedarf es der Durchsetzung durch den Staat, der den hegemonialen Normen Verbindlichkeit verleiht. An dieser Stelle soll auch an die Zwanghaftigkeit der Politik erinnert werden, also der „Hegemonie gepanzert durch Zwang“ (Gramsci 1992: 783 zit. Nach Becker 2008: 19) (siehe auch 2.1.3.).

Deshalb betonen Personen 1,3 und 7 die Wichtigkeit eines „Smart Mix“, also die Zusammenarbeit zwischen freiwilligen und gesetzlichen Initiativen (z.B. Person 3: 5; Person 7: 3). Es soll kein entweder oder geben, sondern alle Akteure sollten auf nationaler und internationaler Ebene voneinander lernen. Die Mitarbeiterin der NKS betont an dieser Stelle auch die „Bemühenspflicht“, die im Gesetz festgeschrieben ist (siehe dazu auch die Argumentationsanalyse in 5.4.). Alle Stakeholder sollen sich bemühen, voneinander lernen und ihre Erfahrungen einbringen (Person 7: 18-19).

Hier wird abermals die Literatur bestätigt. So gehen vor allem Mayer und Pickles (2010) auf die Bedeutung der Zusammenarbeit ein. Private Governance soll von staatlicher Governance

unterstützt, nicht ersetzt werden. Die einzelnen Initiativen allein seien zwecklos und könnten nicht auf Dauer bestehen. Letztlich bedarf es für die gesellschaftliche Rückbettung hybride und sich ergänzende Institutionen auf globalem, nationalem und lokalem Level. Auch den Druck sozialer Initiativen brauche es weiterhin, um den Unternehmen ihre Vulnerabilität durch Image-Schäden immer wieder bewusst zu machen und sie daran zu erinnern, kapitalistische Zwänge zu durchbrechen und Menschenrechte weltweit zu achten.

An dieser Stelle ist festzuhalten, dass die Analyse der Interviews, aber auch die Hinzunahme der Theorie und Literatur deutlich machen, dass die Arbeit der sozialen Initiativen durch die Verabschiedung des Lieferkettengesetzes keinesfalls obsolet wird – „[...] im Gegenteil, sie werden vielleicht noch wichtiger“, so der Mitarbeiter des Gewerkschaftsbundes (Absatz 8-9). Ihre Aufgaben werden weiterhin, oder noch verstärkt, darin bestehen, Druck auf die Politik und die Unternehmen auszuüben und somit die Ausführung des Gesetzes zu forcieren. Vor allem der neoliberale, kapitalistische Rahmen macht es den Initiativen schwer, sich durchzusetzen, weil sie sich ständig mit dem Markt konfrontiert sehen. Deshalb sollte man vermehrt auf MSI setzen, um die verschiedenen Stakeholder zusammenzubringen, miteinander in einen Dialog zu treten und aktiv an Lösungsansätzen zu arbeiten. An dieser Stelle wird erneut der Fokus des GPN Konzeptes relevant, der nicht nur Unternehmen oder Staat als wichtigste Akteure herausstellt, sondern auch die große Rolle geographischer, kultureller und institutioneller Strukturen entlang der Lieferkette betont. Die Wichtigkeit der Zusammenarbeit und des Austauschs zwischen diesen Strukturen wird auch im letzten Unterkapitel betont, wenn es darum geht, festzustellen, unter welchen Bedingungen das Lieferkettengesetz effektiver zu Verbesserungen beitragen könnte.

#### 6.4. Das Lieferkettengesetz und dessen...

Wie die vorherigen Unterkapitel gezeigt haben, wird das Lieferkettengesetz kontrovers betrachtet, es gibt legitime Argumente für und wider, was auch mit dem gesellschaftlichen Überbau zu erklären ist, in dem die Vorstellungen gesellschaftlich umkämpft sind. Nach Coe (2008) seien eben alle Institutionen darauf bedacht, nur ihre eigenen Interessen zu vertreten, was zwangsläufig zu Konflikten führt. Es wurde ebenfalls deutlich, dass das Lieferkettengesetz allein keine weitreichenden Verbesserungen bringen kann, stattdessen bedarf es ebenfalls der zielstrebigen Arbeit freiwilliger Initiativen, um das Governance Defizit (nach Gereffi und Mayer 2006) zu schließen. Mayer und Gereffi (2010) betonen die Wichtigkeit öffentlicher, privater und sozialer Initiativen im Zusammenspiel, denn der Druck zivilgesellschaftlicher

Organisationen könne nicht auf Dauer aufrecht gehalten werden und der Effekt privater Mechanismen sei oft unzureichend, weshalb nur durch die Unterstützung gesetzlicher Maßnahmen, flankiert durch soziale und private Initiativen, Effektivität erreicht werden könne (siehe dazu 1.3.1.).

Doch welche Chancen, Herausforderungen und Schwachstellen birgt das Gesetz konkret? Dieser Teil der Analyse soll verdeutlichen, welche Aspekte im Gesetzesentwurf gelungen sind und zu Verbesserungen beitragen und inwieweit das Gesetz auch Lücken aufweist. Das letzte Unterkapitel zeigt anschließend Bedingungen auf, unter denen diese Lücken geschlossen werden könnten.

#### 6.4.1. ... Chancen

##### **Erzeugt Handlungsdruck entlang der gesamten Lieferkette**

Die Interviewten 2, 3, 5 und 6 heben positiv hervor, dass das Lieferkettengesetz Handlungsdruck erzeuge. Es sei eine große Chance

„, dass endlich mal Gang in die Sache kommt und die, die seit Jahrzehnten hinter den Standards zurückbleiben und Menschenrechte und Arbeitsschutz etc. für quasi eine freiwillige Spaßveranstaltung halten, endlich mal gezwungen würden in die Gänge zu kommen“ (Person 5: 10).

Vor allem die Angst vor der fehlenden Wettbewerbsfähigkeit sei genau der Hebel, den es für die ‚untätigen‘ Unternehmen brauche, um sich in Bewegung zu setzen. So könnten sich Bestrafung und Belohnung letztlich umdrehen.

„[...] nämlich jetzt werden ja die Unternehmen bestraft, die ambitioniert voranschreiten und quasi Arbeitsstandards und andere Dinge zumindest ansatzweise umsetzen und die, die das nicht tun, gerade quasi belohnt werden, weil sie eben keine Wettbewerbsnachteile usw. haben“ (Person 5: 9).

Auch der Mitarbeiter vom DGB findet es „absolut korrekt“ (Absatz 33), wenn die aktiven und ambitionierten Unternehmen dann im Wettbewerb besser dastehen als diejenigen, die sich bisher nicht um diese Themen gekümmert haben. Der Mitarbeiter der GIZ sieht auch eine Chance darin, dass Sektoren, die bisher weniger Beachtung fanden, wie der Elektroniksektor, durch gründlichere Risikoanalysen mehr in das Licht der Öffentlichkeit gelangen und sich so durch das Gesetz maßgeblich etwas verbessern kann (Person 3: 19). Letztlich gehe es beim Thema Lieferkettengesetz außerdem darum, gesellschaftliche Themen voranzutreiben und nicht um Gewinnmaximierung (Person 7: 20).

In sämtlichen Sektoren liege die Chance darin, so vor allem Personen 5 und 6 und, dass die Durchsetzung einer gerechteren Lieferkette, einen höheren Stellenwert innerhalb der

Unternehmen erhalte und auf diese Weise Standards leichter einzuhalten seien. Das Gesetz sei „Rückenwind für die Einkäufer“, da sie dadurch „an viel höherer Stelle mitsprechen“ und „viel früher involviert werden können“, ohne nur auf ihre *savings* reduziert zu werden (Person 6: 17). Das Lieferkettengesetz könnte also im Sinne der Politischen Ökonomie dazu beitragen, dass nicht ökonomisches Wachstum, sondern ein sozial und ökologisch verträgliches Wirtschaften in den Vordergrund gestellt wird.

### **Hinterfragen führt zu effektiverem, gemeinsamem Handeln**

Zu dem Zwang, endlich Initiative zu ergreifen gehöre auch zwangsläufig, das eigene Geschäftsmodell zu hinterfragen und so etwaige Schwachstellen auszubessern, bzw. neue und kreative Ansätze auszuprobieren, um nachhaltiger wirtschaften zu können (Person 5: 24; Person 6: 19). Laut Mitarbeiterin von BME/Jaro könnten dies z.B. Sharing-Modelle, Miet-Modelle und andere Innovationen sein. Das Lieferkettengesetz könnte also dazu beitragen, kreativer zu werden und sich auch mit anderen in Branchen-Initiativen zusammenzuschließen, um gemeinsame, effizientere Lösungen zu finden und damit letztlich auch Geld zu sparen. Letztlich gehe es darum, die eigene Geschäftstätigkeit komplett zu hinterfragen und „eben nicht nur so ein bisschen Schönheitskosmetik an der Oberfläche“ zu machen (Person 6: 37). Die Interviewte fasst zusammen:

„Meine viel größere Hoffnung ist, dass die Leute sich nicht nur auf das Gesetz konzentrieren, sondern dass das Gesetz jetzt nur ein Anstoß ist, um sich insgesamt zu reflektieren, um insgesamt den Einkauf anders aufzustellen und damit insgesamt auch mehr zu tun als das, was das Gesetz fordert. Und dass sich dadurch eine Verbesserung herstellen lässt“ (Person 6: 19).

Der Zusammenschluss von Unternehmen könnte durch das Lieferkettengesetz angestoßen werden (Person 6: 14, Person 4: 22). Vor allem die Risikoanalysen und Sorgfaltspflichten können letztlich einen großen Teil dazu beitragen, dass die Rechte der Arbeiter\*innen eingehalten werden und sich Gewerkschaften frei organisieren dürfen (Person 1: 32). Allgemein liege der Fokus des Gesetzes auf den Menschenrechten (Person 7: 13), was Hoffnung gebe, dass sich in diesem Bereich etwas zum Positiven verändere (Person 2: 16).

### **Präventive Abwendung von Umweltschäden und Menschenrechtsverletzungen**

Besonders die Personen 1, 2, 3 und 7 sind sich darüber einig, dass das Lieferkettengesetz auch deshalb von großer Bedeutung ist, weil es durch Beschwerdemechanismen nicht nur für Umweltschäden und Menschenrechtsverletzungen entschädige, sondern auch präventiv wirke. Durch die Risikoanalysen der Unternehmen müsse genau geprüft werden, welche

Auswirkungen die wirtschaftliche Aktivität auf die Menschen und die Umwelt habe, sodass Schäden gar nicht erst entstehen können. Letztlich seien die Unternehmen dadurch gezwungen, an den Geschäftsbedingungen etwas zu verändern, sobald Standards nicht eingehalten werden (Person 1: 30; Person 2: 16; Person 7: 7). „Ja, das kann schon ein wichtiger Beitrag sein für gerechtere und bessere Arbeitsbedingungen entlang von globalen Lieferketten“, betont der Mitarbeiter des DGB (Person 2: 16). Auch die Mitarbeiterin von Jaro/BME bestätigt dies und geht explizit auf das Thema Greenwashing ein, also den Schein, sich als Unternehmen sozial und umwelttechnisch zu engagieren, letztlich diese Maßnahmen aber nur zu Marketing-Zwecken zu nutzen. Sie meint, durch das Lieferkettengesetz werde diese Problematik noch näher beleuchtet und kritisiert (Person 6: 37). Wie die Literatur in den vorangegangenen Kapiteln gezeigt hat, streben die meisten Unternehmen stets nach dem größten Profit und geringster staatlicher Regulierung, wofür oft der Schutz von Mensch und Umwelt hintenangestellt wird. Daher könnte ein Gesetz, das präventiv Umweltschäden und Menschenrechtsverletzungen abwendet, die einzige Möglichkeit sein, die kapitalistischen Zwänge zu durchbrechen.

### **Die Debatte in die Öffentlichkeit bringen**

Des Weiteren trage das Lieferkettengesetz dazu bei, das Thema in die Öffentlichkeit zu bringen und somit auch die Endverbraucher\*innen über die häufigen Probleme in der Bekleidungsindustrie aufzuklären. Wenn, auch durch die Arbeit der NGOs, immer mehr Druck auf die großen Marken entstehe, könnte dadurch immer mehr Transparenz geschaffen und neue Standards etabliert werden (Person 4: 18; Person 5: 24). Ein Lieferkettengesetz könne die Debatte um Trends wie Fast Fashion anstoßen, „also, dass auch *lead firms* schauen, was sie eigentlich tun können und nicht nur zeigen auf die ach so korrupte bangladeschische Regierung [...], aber Leute mal anfangen, sich an ihre eigene Nase zu fassen“ (Person 5: 24).

### **Weitreichende Veränderung durch Verschärfung und Ausweitung**

Deutschland gehe mit gutem Beispiel voran, so die NKS-Mitarbeiterin (Absatz 10). Das heißt, das Gesetz sei ein wichtiger Schritt und eine große Chance, auch weitere Maßnahmen zu ergreifen, es auf die europäische Ebene auszuweiten und im Zuge dessen noch zu verschärfen (Person 3: 15). Je globaler das Gesetz veranlagt werde, desto einfacher werden auch die Prozesse, die durchlaufen werden müssen, um die Standards durchzusetzen (Person 4: 18). Das Lieferkettengesetz könne also gewissermaßen als Vorbild für andere Länder dienen (Person 2: 20). Letzten Endes sollen alle auf nationaler und internationaler Ebene voneinander lernen, ihre

Erfahrungen einbringen und sich bemühen, mehr zu tun als das Gesetz vorschreibt (Person 7: 19). Sobald der erste Schritt mit dem Lieferkettengesetz gemacht ist, gehe es darum, sich gegenseitig zu motivieren, weiterzumachen und das Thema weiter voranzutreiben, dass das Gesetz nachjustiert werde und schließlich Bewegung in die ganze Industrie komme (Person 5: 28; Person 6: 37).

Sobald gewisse „Stellschrauben richtiggestellt werden“, also das Gesetz in mancherlei Hinsicht verschärft werde, sieht die Wissenschaftlerin sogar die Chance positiver Veränderungen für die Arbeiter\*innen in Produktionsbetrieben in Bangladesch (Person 5: 14). Sobald sich die Unternehmen zusammentun, könnten auch Boykotts in bestimmten Gebieten, die stark von Menschenrechtsverletzungen betroffen sind, für Verbesserungen sorgen, so die VAUDE-Mitarbeiterin. Person 5 bestätigt die Möglichkeit der Verbesserungen in den Produktionsländern sowie die Ermächtigung der Arbeiter\*innen aus Erfahrungen in der Vergangenheit (Absatz 14; 16). Jedoch lässt das Beispiel der Uiguren, wie im nächsten Unterkapitel beschrieben, daran Zweifel aufwerfen.

Nichtsdestotrotz sieht auch der Mitarbeiter des DGB im Lieferkettengesetz die Chance, die bestehenden Machtressourcen aus Deutschland ein Stück weit in den globalen Süden weiterzugeben, sodass auch vor Ort Veränderungen angestoßen werden können (Person 2: 20). Der Interviewte sieht sogar die Chance, dass sich durch die kontinuierliche Verbesserung der Situation für die Arbeiter\*innen lokal ein neuer Markt für die deutschen Unternehmen entwickeln könnte (Person 2: 33). Auch Person 3 sieht im Lieferkettengesetz ein „Prozess, der hoffentlich kontinuierliche Verbesserung bringt“ (Person 3: 27).

Damit stehen die Aussagen der Interviewten, nach denen das Lieferkettengesetz eine wirkliche Verbesserung für die Arbeiter\*innen im globalen Süden bringen kann, gegensätzlich zur Dependenz- bzw. Weltsystemtheorie. Laut Frank und Wallerstein sei aufgrund der Abhängigkeit der peripheren Staaten von den Zentren keine positive Veränderung möglich (siehe 2.1.1.). Doch innerhalb der Politischen Ökonomie scheint dies realistischer, denn hier bedarf es keiner radikalen Umwälzung, sondern schon allein eine gerechtere Verteilung von Einkommen oder die Durchsetzung von Sozialmaßnahmen, wie sie durch das Gesetz passieren könnten, seien Wege zur emanzipatorischen Veränderung von Wirtschaft und Gesellschaft. Auch die Einbindung weiterer Staaten in eine internationale Gesetzgebung wird aus theoretischer Perspektive als wichtig erachtet, da dezentrale Regulierungen destruktive Potenziale des Marktes stärken, wohingegen zentrale Regelungen und höhere Standards zur langfristigen Entwicklung des globalen Südens beitragen können. Doch hier sei auch auf die

eingeschränkten Upgrading- Potenziale hingewiesen, da in Käufer gesteuerten Güterketten die *lead firms* meist um ihre eigene Machtstellung bangen. Es stellt sich also immer die Frage, inwieweit die großen Marken ein Upgrading zulassen (müssen) (siehe 2.2.).

Doch generell bestätigt die Annahme, dass das Gesetz eine Chance darstellt, die Annahmen von Gereffi und Mayer, weil staatliche Governance einige Vorteile bietet. Dazu gehört der große Einfluss staatlicher Institutionen, die große Durchsetzungskraft und die Möglichkeit, Unternehmen zu zwingen, ihre Kodizes einzuhalten, wenn ihnen selbst die Anreize dazu fehlen (siehe 2.3.).

#### 6.4.2. ... Schwachstellen

Aus vorherigem ergeben sich vor allem drei Schwachstellen, die von allen Interviewten besonders betont werden. Diese werden im Folgenden kurz angerissen und im zweiten Schritt näher erläutert.

Erstens: die Anwendung des Gesetzes auf eine bestimmte Unternehmensgröße spart ganze Sektoren, wie den Textilsektor aus, obwohl gerade dieser anfällig für Menschenrechtsverletzungen und Umweltverschmutzung ist: „Die deutsche Textilindustrie wird davon nicht betroffen sein, weil die sehr mittelständig geprägt sind und meistens nicht mehr als 500, 600 Mitarbeiter haben“ (Person 4: 5). „Es gibt auch kleine Unternehmen, die in kritischen Märkten oder mit kritischen Materialien arbeiten“ (Person 6: 17). An dieser Stelle ist jedoch zu betonen, dass die Anzahl der Produzenten im deutschen Textilsektor nur einen kleinen Teil ausmacht. Stattdessen gibt es einige große *retailer*, die ebenfalls im Ausland produzieren lassen und damit durchaus vom neuen Lieferkettengesetz betroffen sein werden (siehe dazu auch 4.1.1.).

Auch die Anwendung des Gesetzes auf lediglich die direkten Zulieferer lässt verpflichtende Maßnahmen genau dort aus, wo die Gefahr von Menschenrechtsverletzungen am höchsten ist, nämlich z.B. bei Arbeiter\*innen in den Produktionsländern. Sie werden nur dann einbezogen, wenn eine „substantiierte Kenntnis“ besteht. „Das lädt ja quasi plakativ dazu ein: Guckt euch die Lieferkette lieber nicht an, weil dann wisst ihr ja von nichts oder seid dafür nicht haftbar“ (Person 6: 16).

Zweitens: das Fehlen einer zivilrechtlichen Haftung kann dazu führen, dass sich die Klagemöglichkeit für die Betroffenen als schwierig und kompliziert herausstellt und somit vielleicht nicht immer praktikabel ist (z.B. Person 1: 17; Person 2: 13-14). Ein Prozess gehe immer mit immensen Kosten einher, die von den Betroffenen nicht getragen werden können.

Doch auch für die NGOs und Gewerkschaften aus dem Norden ist ein solcher meist eine hohe finanzielle Belastung und daher eine „Solidaritätsaufgabe“, die wahrscheinlich nur in den schwerwiegendsten Fällen angenommen werde (Person 2: 22-23).

Drittens: Auf der einen Seite ist das Gesetz ein guter Start, weil die Debatte um fairere Lieferketten an Fahrt aufnimmt und wichtige Standards etabliert werden, aber trotzdem hat es so, wie es nun verabschiedet wurde, keine tiefgreifende Wirkung. Dies könnte gefährlich sein, weil durch das „Abhaken“ auf der politischen Agenda die Gefahr besteht, dass die Debatte für beendet erklärt wird und keine Nachbesserungen passieren. Die größten Schwachstellen werden im Folgenden näher ausgeführt.

### **Das Gesetz gilt nicht für alle**

Dieser Punkt wird von den Personen 1-6 kritisch betrachtet. Die Mitarbeiterin der NKS betont, dass es schwierig sei, mittelbare Zulieferer auch hinzuzunehmen, weil sie vertraglich nicht mit den Unternehmen verbunden seien (Person 7: 15). Alle anderen sehen eher die Gefahr, dass dadurch ein wesentlicher Bereich der Lieferkette herausfallen könnte (z.B. Person 2: 13). Sobald bestimmte Standards nicht verpflichtend sind, bestehe die Möglichkeit, dass die Lieferanten diese nicht durchsetzen wollen, aus Angst, dass ihnen, z.B. durch Lohnerhöhungen, andere Einkäufer abspringen (Person 6: 21). Diese Angst kann auch durch die große Süd-Süd-Konkurrenz, wie sie Jäger und Springler (2013) beschreiben, verstärkt werden. Außerdem soll an dieser Stelle auf Gereffi und Korzeniewicz eingegangen werden, nach denen die GPN sozial konstruiert und durch soziale Beziehungen geprägt seien. Das heißt, soziale Konstrukte können durchaus dekonstruiert oder verändert werden, was das Argument von Person 7 ein Stück weit schwächt.

Das Lieferkettengesetz muss „[...] einfach auch wirklich verpflichtend entlang der gesamten Lieferkette greifen. Das heißt eben auch Zulieferbetriebe und Tochterunternehmen berücksichtigen und eben sowohl Menschenrechte als auch Umweltstandards berücksichtigen“ (Person 2: 13). Die fehlenden Umweltstandards greift auch die VAUDE-Mitarbeiterin auf, die im Gesetz weitestgehend ausgeklammert seien, obwohl z.B. der Textilsektor durch Chemikalien und den hohen Wasserverbrauch enorme Umwelteinflüsse haben kann (Person 4: 5). Es sei klar, „dass sich der Menschenrechtsbereich und der Umweltbereich nicht gegenseitig ausspielen lassen, sondern das geht ja Hand in Hand“ (Person 1: 29).

Zudem könnte die Beschränkung auf eine bestimmte Unternehmensgröße dazu führen, dass bestimmte (Risiko-) Sektoren, wie der Bekleidungssektor, gar nicht vom Gesetz berücksichtigt

werden. Es gebe nur eine kleine Anzahl von Unternehmen, die betroffen sind, während die Player in der Bekleidungsbranche zu großen Teilen mittelständige Unternehmen seien (Person 5: 12). Man sollte eher bei 250 Beschäftigten anfangen, oder eine Kombination aus Anzahl der Beschäftigten und Umsatz als Anforderung anführen (Person 2: 14).

### **Die Möglichkeit geringer oder negativer Effekte**

Eine weitere große Schwachstelle stelle die eingeschränkte Wirkungskraft, nämlich lediglich auf nationaler Ebene, dar. Deutsche Unternehmen könnten auf diese Weise geschwächt werden, weil sie an Wettbewerbsfähigkeit verlieren (Person 4: 16). Außerdem könne die nationale Gesetzgebung global gesehen nicht viel verändern, weil die Textilindustrie in Deutschland nicht mehr so groß sei und damit der Einfluss in die asiatischen Länder beispielsweise marginal ausfalle (Person 4: 18). Als Beispiel führt die VAUDE-Mitarbeiterin den Boykott von H&M, NIKE und anderen großen Marken an, den China verhängt hat (Person 4: 26). Dieser war eine Reaktion auf die Öffentliche Kritik dieser Brands an der chinesischen Regierung und den Menschenrechtverletzungen gegenüber den Uiguren. H&M und Co. wollen deswegen keine Baumwolle mehr aus diesen Gebieten beziehen, was ihnen durch den Bann aus sämtlichen chinesischen Online-Shops großen wirtschaftlichen Schaden einbringt (siehe mehr dazu: Wurzel 2021). Dies zeigt deutlich, wie viele mächtige Akteure und Aspekte in der textilen Lieferkette involviert sind und wie unbedeutend die nationale Gesetzgebung sein kann. Dies ließe sich lediglich mit der „Macht des Marktes“, wie im vorherigen Unterkapitel beschrieben, aufwiegen.

Als weitere Herausforderung soll hier die Möglichkeit genannt werden, dass sich die Situation für die Arbeiter\*innen mit dem Gesetz noch verschlechtern kann, nämlich wenn die Unternehmen aus den verschiedenen Produktionsländern abwandern (z.B. Person 6: 32; Person 2: 31). Doch wie in 6.4.1. bereits angedeutet, ist diese Wahrscheinlichkeit recht gering, weil den Unternehmen eher an langfristigen und stabilen Beziehungen mit ihren Zulieferern gelegen ist.

Wahrscheinlicher sei das Risiko, dass sich Unternehmen aufgrund fehlender Unterstützungsangebote „verzetteln“, „ohne roten Faden“ handeln und so letztlich nicht die gewünschten Ergebnisse erzielen, selbst wenn sie es wollen (Person 6: 37). Zudem komme es bei der Umsetzung und deren Effektivität sehr stark auf die Philosophie des Unternehmens an: Gehe es rein um den Profit und Benefit von Investoren und Aktiengesellschaften, könne das Lieferkettengesetz auch nicht allzu viel ausrichten. Bei Familienunternehmen, bzw.

Unternehmen, die wirklich Verantwortung übernehmen wollen, sei dies einfacher, weil sie wirklich bemüht sind, auch über das Gesetz hinaus, zu handeln (Person 4: 32).

Letztlich sehen beispielsweise Personen 2, 3, 6 und 7 ein, dass das Gesetz ein Resultat vieler Kompromisse ist und daher nicht alles so durchgesetzt werden konnte, wie es ursprünglich vom BMZ angedacht war. Daraus ergeben sich verschiedene Schwachstellen, die das Lieferkettengesetz tendenziell „zahnlos“ (Person 1: 29) und „herunter gekocht“ (Person 5: 28) wirken lassen.

Auf die Frage, ob das Gesetz tiefgreifende Veränderung mit sich bringe oder eher eine Strategie gegen das schlechte Gewissen sei, fielen die Antworten recht eindeutig aus: Das Gesetz an sich sei „ein großer Gewinn und absolut notwendig und sinnvoll“ (Person 5: 28), doch „wie das dann jetzt umgesetzt wurde und was daraus geworden ist und vielleicht noch werden wird, das ist vielleicht tatsächlich auch so ein bisschen eine Strategie gegen ein schlechtes Gewissen“ (ebd.). So wie das Gesetz nun verabschiedet wurde, habe auch etwas von „abhaken“ vor dem Ende der Legislaturperiode:

„Also da finde ich, hätte auch die Bundesregierung glaube ich an vielen Stellen noch ein bisschen mehr Rückgrat beweisen müssen. Aber wie es halt immer so ist in der Politik, man muss Kompromisse finden. Und ja, das Jahr neigt sich dem Ende, die Wahlen stehen vor der Tür. Man wollte das wahrscheinlich abhaken von der Agenda und einfach fertigkriegen. Und dann hat man eben doch ein paar Kompromisse gemacht, die man vielleicht nicht hätte machen sollen“ (Person 6: 7).

Die Vermutung liege nahe, dass das Ambitionslevel des Gesetzes durch innerpolitische Debatten mit dem Wirtschafts- und Finanzministerium gesenkt wurde und es vielen politischen Akteuren eher um eine PR-Strategie ging als um ein effektives Gesetz, denn „wie das dann ausgestaltet wird, da wird dann in der breiten öffentlichen Debatte nicht mehr so viel drum geredet“ (Person 5: 19). Daher ist die Arbeit von NGOs und Gewerkschaften, die den nötigen Druck machen, unabdingbar. Diese Akteure haben jedoch nicht die nötige Durchsetzungskraft in kapitalistischen Gesellschaften. Das Problem ist also, dass das Rädchen, welches das System ändern und Prozesse vorantreiben könnte, selbst von diesen behindert und zurückgedrängt wird (siehe dazu auch die Machtverhältnisse in GPN in 2.2.2. und den gesellschaftlichen Überbau der Politischen Ökonomie in 2.1.3).

Zusammenfassend ist das Lieferkettengesetz „im Großen und Ganzen eine total wichtige Entwicklung, die Potenzial hat“ (Person 5: 28). Es bietet viele Chancen, kann Handlungsdruck erzeugen und die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen fördern, um gemeinsame

Lösungsansätze zu entwickeln. Letztlich kann das Gesetz, so der Konsens der Interviewten, dazu beitragen, die Situation der Arbeiter\*innen bis in die tieferen Ebenen der Lieferkette, nachhaltig zu verbessern – vorausgesetzt, es werde kontinuierlich weiterentwickelt und in möglichst viele (europäische) Länder ausgeweitet. Dadurch könnten laut Interviewten auch die Schwachstellen wie sie zurzeit bestehen, minimiert oder gar eliminiert werden. Ist dies jedoch nicht der Fall und bleibt das Lieferkettengesetz letzten Endes so wie es ist, treffen die Regulierungen nur in einem limitierten Bereich zu und selbst da, wo es gilt, hat es keine, oder nur eine geringe Wirkung. Auch in Theorie und Empirie wird (social) Upgrading, die Internationalisierung von Gesetzen und die Möglichkeit der Verbesserung für den globalen Süden im ständigen Abhängigkeitsverhältnis mit den großen Marken im Norden, kritisch gesehen.

Daher kann an dieser Stelle resultiert werden, dass das Lieferkettengesetz erst dann wirklich etwas verbessern kann, wenn sich die Machtverhältnisse ändern. Denn bleibt es so, dass die großen *lead firms* den größten Machtanteil innehaben und vor allem auf Profit fokussiert sind und haben die Arbeiter\*innen weiterhin wenige, oder gar keine Rechte, z.B. sich selbst in Gewerkschaften zu organisieren, dann kann auch ein Lieferkettengesetz als „zahnloser Papiertiger“ keine Veränderung bringen. Dies liegt daran, dass die problematischen Strukturen der globalen Lieferketten im Kapitalismus auf einem Machtgefälle basieren, das von Grund auf aufgebrochen werden müsste. Auch die Wissenschaftlerin sieht die Gefahr, dass das Lieferkettengesetz die Macht der Einkäufer sogar noch verstärken könnte:

„Weil wenn alle dann plötzlich die gleichen Maßnahmen verlangen, sich absprechen, etc., dann hat das natürlich eine Hebelwirkung auch auf die Zulieferer, die es einerseits natürlich auch braucht, um dort Dinge umzusetzen und den notwendigen Druck auszuüben, aber andererseits natürlich auch problematisch sein kann, weil ganz viele der Probleme, die wir sehen, ja auch aus diesem Machtgefälle resultieren“ (Person 5: 17).

Was sich um das Lieferkettengesetz herum ändern müsste, um effektiver zu wirken, wird im nächsten Unterkapitel beleuchtet.

### 6.5. Bedingungen für mehr Effektivität

Um die Chancen des Lieferkettengesetzes besser nutzen zu können und die Herausforderungen und Schwächen so gering wie möglich zu halten, sind auf der einen Seite Änderungen des eigentlichen Gesetzes notwendig, wie sich aus den beiden vorherigen Unterkapiteln ableiten lässt. Dazu gehört beispielsweise die Ausweitung des Gesetzes auf kleinere Unternehmen (Person 5: 12), verstärkte Umweltstandards (Person 4: 5) und ein funktionierender

Beschwerdemechanismus (Person 5: 16). Auf der anderen Seite bedarf es aber auch veränderter Rahmenbedingungen, also externer Einflüsse, die das Lieferkettengesetz effektiver machen könnten. Denn wie in Kapitel 4.1. näher beleuchtet, ist der Textilsektor geprägt von Schnelligkeit und Flexibilität auf der einen und dem Anspruch nach hoher Qualität auf der anderen Seite, worunter vor allem die Arbeiter\*innen leiden. Durch die Macht der *lead firms* in Käufer gesteuerten Güterketten haben die Zulieferer und Produzenten nur wenig Möglichkeiten, bessere Arbeitsbedingungen für sich zu fordern. Daher beziehen sich die äußeren Rahmenbedingungen beispielsweise auf weitere notwendige politische Bemühungen, aber auch Aufklärungsarbeit für Unternehmen und Konsument\*innen, um einen Rahmen zu schaffen, in dem bessere Arbeitsbedingungen möglich sind. Vor allem aber, so der Konsens zwischen allen Interviewten, sei die Zusammenarbeit zwischen Politik und sozialen, bzw. privaten Initiativen Voraussetzung für ein effektives Lieferkettengesetz.

### **Aufklärung und Weiterbildung**

Aufgrund der Unwissenheit der Unternehmen, die, wie bereits erwähnt, zu Angst und Panik führt, sehen es Personen 2, 4, 5 und 6 als unabdinglich an, mehr Aufklärungsarbeit für die Unternehmen zu leisten. Die Einkäufer müssten geschult werden und es bedürfe entsprechender Unterstützungsangebote, beispielsweise von der Bundesregierung (z.B. Person 6: 17). Auch generell müsse die Rolle des Einkaufs stärker in den Fokus gerückt werden und mehr Aufmerksamkeit bekommen, da die Lieferkette „ein absolutes Hoheitsgebiet des Einkaufs“ sei (Person 6: 39).

Doch nicht nur die Unternehmen, sondern auch die lokalen Lieferanten sollten gefördert und gezielt sensibilisiert und weitergebildet werden, sodass sie „[...] vor Ort dafür sorgen [...], die Bedingungen zu verändern und zu verbessern“ (ebd.: 22; 33). Am besten sollten die Einkäufer ihre große Macht nicht für Ausbeutung nutzen, sondern dafür, Anreize für die Lieferanten zu schaffen und so zu besseren Bedingungen entlang der gesamten Lieferkette beizutragen. Erst durch die Zusammenarbeit mit den Lieferanten und wenn beide Seiten erkennen, dass sich die Umstellung lohnt, komme Bewegung in die verschiedenen Prozesse (ebd.: 22).

An dieser Stelle unterscheiden sich die Ergebnisse der Interviews von der Literatur. Nach letzterer seien die Strukturen in einer Käufer gesteuerten Lieferkette vorgegeben und die Käufer nutzen ihre Macht ausschließlich für ihre eigenen Zwecke. Zwar kann ein Upgrading durch Schulungen, Weiterbildungen, etc. angestrebt werden, doch letztlich kann ein Upgrading nur gegen den Willen der Käufer sein, weil sie selbst ihre Wettbewerbsfähigkeit in Gefahr sehen

(vgl. Staritz 2012). Zudem geht speziell im Textilsektor ökonomisches Upgrading häufig mit sozialem Downgrading einher (vgl. Barrientos 2011a), was von den Interviewten ebenfalls nicht thematisiert wurde. Ein Upgrading durch Weiterbildung könnte sich im Textilsektor also als durchaus schwierig erweisen, zumal das soziale Upgrading auch von mehreren Faktoren abhängt, wie der eigenen Position innerhalb des Produktionsprozesses (siehe 2.2.3.).

Aufklärung bedarf es jedoch auch für die breite Zivilgesellschaft „[...]“, weil viel zu wenig bisher darauf geschaut wird, wo eigentlich genau die Probleme auch herkommen in Bezug auf die westlichen Einkäuferfirmen und ihre Praktiken“ (Person 5: 24). Das Lieferkettengesetz könne helfen, diese Debatte um Einkaufsstandards, also z.B. immer kürzere *lead times*, das Drücken von Preisen und die Entwicklung von Trends wie Fast Fashion, anzustoßen. Wenn man die Menschen dahingehend sensibilisiere, müsse erkannt werden, „[...]“, dass Dinge wie Rana Plaza eben kein Problem von Bangladesch sind, sondern ein Problem, das auch bei *lead firms* anfängt“ (ebd.). Die Endverbraucher\*innen können dann mit ihrem Kaufverhalten Druck auf den Handel ausüben, so Personen 2, 4 und 5. Doch laut Person 5 könnte aus genügend Aufklärung neben dem konsumistischen, auch ein politisches Verantwortungsbewusstsein entstehen, in dem die Endverbraucher\*innen beginnen, sich in NGOs und anderen Bewegungen für fairer Lieferketten zu engagieren (Person 5: 26).

### **Zusammenarbeit und Dialog**

Personen 1-6 betonen immer wieder die Wichtigkeit von Zusammenarbeit und Dialog zwischen der Politik, Unternehmen und Zivilgesellschaft, um das Lieferkettengesetz wirklich effektiv gestalten zu können:

„Und ich glaube, dass [...] diese kollektiven Gewerkschaften und inklusiven Initiativen in Zusammenhang mit dem Lieferkettengesetz, also gesetzlichen oder öffentlichen Initiativen, sind der einzige Weg, den man gehen kann, wenn man irgendetwas erreichen möchte“ (Person 5: 3).

Mit kollektiven Gewerkschaften ist die Zusammenarbeit zwischen Gewerkschaften, NGOs und Unternehmen gemeint. Bei Gewerkschaften und NGOs gehe es nicht nur darum, die Unternehmen zu kontrollieren, sondern anzubieten, mit verschiedenen Stakeholdern in einen Dialog zu treten, um die besten Wege zur Umsetzung dieses Gesetzes zu finden (Person 2: 16). Der Mitarbeiter der GIZ spricht in diesem Zusammenhang vom „Smart Mix“: „Ja, also ich denke ein Gesetz alleine wird die Situation nicht grundlegend ändern. Es ist immer das intelligente Zusammenspiel von gesetzlichen und freiwilligen Maßnahmen“ (Person 3: 15). Die Mitarbeiterin vom NeSoVe betont auch die Wichtigkeit einer kritischen Zivilgesellschaft,

„[...] die das Ganze dann auch beobachtet und schaut, ob die Versprechen auch eingehalten werden, ob diese Gesetze dann greifen oder ob [...] dann doch plötzlich Schlupflöcher auftauchen, die eigentlich nicht auftauchen sollten“ (Person 1: 23).

Die Zivilgesellschaft sei also auch notwendig, um den nötigen Druck aufzubauen und die Forderung nach mehr Transparenz aufkommen zu lassen (Person 4: 18). Die Wichtigkeit der sozialen Governance als Unterstützung von Gesetzgebungen bestätigt die Literatur und deckt sich mit den Entwicklungen der letzten drei Jahrzehnte, in denen die globale Zivilgesellschaft die Unternehmen immer mehr „rückzubetten“ versucht (vgl. Polanyi; Gereffi und Mayer 2006).

Die Interviewten von BME/Jaro und VAUDE betonten auch die Wichtigkeit der Branchen übergreifenden Zusammenarbeit (z.B. Person 6: 21). Um die Lieferkette nachhaltig zu verbessern, müssten über einzelne Branchen hinaus Standards etabliert werden, die von allen angewendet werden können. Nicht jedes Label brauche eigene Standards, Nachweise und Dokumente, sondern diese müssten möglichst global veranlagt werden. So könne die Lieferkette für alle Akteure transparenter, nachvollziehbarer, belastbarer und vorausschaubarer werden (Person 4: 18). Es wäre ein großer Vorteil, in Zukunft große Themen, wie beispielsweise der Aufbau eines Beschwerde Mechanismus‘, gemeinsam anzugehen, um sich gegenseitig unterstützen zu können und letztlich auch Geld zu sparen (ebd.: 22). Wie im theoretischen Teil und der Argumentationsanalyse beschrieben, sind die hohen Kosten auch ein Grund für die Nichteinhaltung von Standards. Dieses Problem könnte mit der gemeinsamen Entwicklung von Standards ebenfalls angegangen werden.

Auch andere Initiativen, die sich beispielsweise mit dem Energiemanagement oder mit Klimaneutralität beschäftigen, sollten gemeinsam mit den Unternehmen arbeiten, denn „[...] selbst so große Riesen wie Adidas und Puma und Nike schaffen's alleine nicht. Also nur gemeinsam können wir eigentlich an den Themen nachhaltig was verändern“ (Person 4: 22). Die VAUDE-Mitarbeiterin hofft, dass diese Zusammenarbeit durch das Lieferkettengesetz angestoßen wird:

„Ja, da muss doch nicht jede Brand ihr eigenes Trainingskonzept machen. Da gibt's Unterlagen, da gibt's ein Konzept, da gibt's regelmäßig Veranstaltungen, wo die teilnehmenden Firmen dann ihre Lieferkette dazu einladen. Viel effizienter“ (ebd.).

Abermals wird die Literatur bestätigt, denn z.B. Mayer und Pickles (2010) betonen die Wichtigkeit der Zusammenarbeit von privaten, öffentlichen und zivilgesellschaftlichen Initiativen. Die Effektivität jeder einzelnen Gruppierung werde durch die der jeweils anderen bedingt. Somit hängt auch die Effektivität des Lieferkettengesetzes davon ab, ob Unternehmen,

Gewerkschaften und NGOs bereit sind, dieses zu achten. Außerdem ist der Druck der Zivilgesellschaft weiterhin notwendig, um den Unternehmen ihre Vulnerabilität durch Reputationsschäden vor Augen zu führen.

### **Ausweitung des nationalen Gesetzes**

Alle Interviewten sind sich darin einig, dass das deutsche Lieferkettengesetz auf europäische Ebene ausgeweitet werden müsste, um effektiv zu Veränderungen beizutragen, was von der Bundesregierung auch vorgesehen sei (Person 7: 10). Ein verpflichtendes Regelwerk auf internationaler Ebene hält die Mitarbeiterin der NKS allerdings für unrealistisch (ebd.: 17). Somit wird Ungericht bestätigt (2010), der auf die unterschiedlichen Interessen zwischen den Produzentenländern und den Industriestaaten hinweist und eine Einigung auf eine international bindende Gesetzgebung deshalb für unwahrscheinlich hält. Realistischer sei ein „*embedded liberalism*“, der den internationalen Handel zwischen Ländern mit vergleichbarer nationaler Governance vereinfachen könnte (Gereffi und Mayer 2010). Generell seien Bemühungen auf regionaler Ebene, wie der EU, effektiver als auf globaler Ebene, was der unzureichende Einfluss der Bretton Woods Institutionen deutlich mache (vgl. Mayer und Pickles 2010).

Dagegen fordern andere Interviewte, das Gesetz auf internationale, bzw. sogar globale Ebene, in Form des UN Treaty zu Wirtschaft und Menschenrechten, auszuweiten (z.B. Person 1: 9; Person 2: 18). Je internationaler, bzw. globaler das Gesetz werde, desto mehr Strahlkraft habe es in andere Länder und je mehr positiven Impact könne es letztlich haben (z.B. Person 4: 16). Hier lässt sich erneut das Beispiel der Uiguren in China anbringen, wo nur dann etwas bewirkt werden kann, wenn viele Staaten zusammenhalten. Dies bestätigt die Theorie erneut, da die Politische Ökonomie auf die destruktiven Potenziale des Marktes hinweist, die sich vor allem dann entfalten, wenn es auf internationaler Ebene keine zentralen Regulierungen gibt.

Das Gesetz auf europäischer Ebene, das bereits in Planung ist, soll „deutlich anspruchsvoller sein“, weshalb mit dessen Verabschiedung auch das deutsche Lieferkettengesetz nochmal nachgebessert werden müsse, so der Mitarbeiter des DGB (Person 2: 11). Somit könnten auch Schwächen des nationalen Gesetzes ausgebessert werden, indem es auch kleinere Unternehmen in die Pflicht nimmt und zusätzlich Umweltstandards verschärft, was vor allem von Person 3, 4 und 5 als wichtig erachtet wird. Eine Regelung auf europäischer Ebene habe den positiven Effekt, ein *level playing field* herstellen zu können, also gleiche Regeln für alle Akteure, um Wettbewerbsnachteile zu vermeiden (Person 1: 11).

Die Interviewten von GIZ und DGB heben noch einen weiteren Aspekt der nötigen Ausweitung des Lieferkettengesetzes hervor: „Und was natürlich auch unterstützend wäre, wenn in den Herkunftsländern im globalen Süden sich auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen verbessern würden“ (Person 3: 25). Man müsse „noch verstärkt die Stimme des globalen Südens dazunehmen“, also in einen Dialog treten und zusammenarbeiten, statt nur aus der Perspektive des globalen Nordens Gesetze zu erlassen (Person 2: 16). Dadurch wird die Theorie bestätigt, die in den Produktionsländern eine fehlende Hegemoniefähigkeit sieht, weshalb ihnen diese oft von den Industriestaaten aufgezwungen wird (siehe 2.1.3.). Dies könnte vermieden werden, wenn Nord und Süd vermehrt in den Dialog treten. Der Mitarbeiter der GIZ sieht in diesem Zusammenhang vor allem die Debatte um die Mindestlöhne, bzw. existenzsichernden Löhne als wichtig an, da die Mindestlöhne oft nicht zum Leben ausreichen und deshalb der Ruf nach existenzsichernden Löhnen immer lauter wird. „Und das könnte man natürlich sehr viel leichter umsetzen, wenn in den Herkunftsländern die Mindestlöhne soweit angehoben würden, dass sie auch existenzsichernd sind“ (Person 3: 25).

Die Einbindung des globalen Südens in die internationale Gesetzgebung ist auch aus Sicht der Literatur sinnvoll (siehe 2.1.4.), da aufgrund der großen Süd-Süd-Konkurrenz die Missachtung von Arbeits- bzw. Menschenrechten zu Konkurrenzvorteilen führen kann. Werden jedoch mehr und mehr Länder in ein Lieferkettengesetz eingebunden, müssen die Mitbewerber aufgrund höherer Standards keine Wettbewerbsnachteile mehr fürchten.

### **Veränderungen im großen Rahmen**

„Man müsste wahrscheinlich so etwas fordern, wie Kapitalismus abschaffen“ (Person 5: 24), um die gesamten Lieferketten fair und nachhaltig gestalten zu können. Denn auch nach der Dependenztheorie, wie in 2.1. beschrieben, kann es, solange die Abhängigkeit des globalen Südens vom globalen Norden auf Kapitalismus basiert, keine Verbesserungen im globalen Süden geben. Auch hier kommt wieder das Akkumulationsimperativ zum Tragen, bzw. der Zwang der Unternehmen, sich das größte Surplus anzueignen, um konkurrenzfähig zu bleiben (Wallerstein). Auch laut Selwyn (2013) sei der Kapitalismus die eigentliche Quelle unmoralischer Arbeitsverhältnisse. Er sieht die Lösung in einem kollektiven Handeln ‚von unten‘, also den Arbeiter\*innen im globalen Süden, was von den Interviewten nur marginal thematisiert wurde. Die Vergangenheit zeigt jedoch, dass diese Bewegungen schon sehr viel erreicht haben, was Kapitel 2.3.4. genauer beleuchtet und auch von Person 5 kurz betont wird.

Da die Abschaffung dieser Zwänge zwar wünschenswert, aber nicht realisierbar erscheint, sind im Folgenden kleinschrittlichere und realistischere Ideen der Interviewten gelistet, die zur tiefgreifenden Veränderung durch das Lieferkettengesetz beitragen könnten. In diesem Sinne kann man sich auch auf die Politische Ökonomie berufen, nach der auch konkrete Ziele innerhalb des Kapitalismus erstrebenswert sind, ohne direkt eine revolutionäre Transformation anzustoßen (siehe 2.1.). Dazu gehört die Forderung der BME/Jaro-Mitarbeiterin, dass der Preis nicht als Hauptkriterium gelten sollte, wenn es darum geht, den Erfolg der Einkäufer zu bewerten (Person 6: 22). Stattdessen sollten andere Indikatoren, wie Nachhaltigkeit, gefunden werden, an denen die Einkäufer\*innen gemessen werden und nach denen die Vorstände ihre Boni ausbezahlt bekommen (ebd.: 24). Denn wenn es nur um *savings* gehe und darum, Kosten zu sparen, dann seien den Einkäufer\*innen häufig die Hände gebunden. Die Interviewte spielt damit auch auf das Konzept des „*Sustainable Finance*“ an, um den Druck auf Banken und Investoren zu erhöhen (ebd.: 28). Das Akkumulationsimperativ könnte damit zumindest zu Teilen durchbrochen werden.

Die VAUDE-Mitarbeiterin kann sich vorstellen, dass es durch den Druck und das Hinterfragen von Konsument\*innen zu „Transparenz Tools“ kommen könnte: „Ich kann über den QR-Code nachverfolgen: Wo kommt das Material her? Welche Standards hat dieser Lieferant [...]?“ (Person 4: 12). Des Weiteren schlägt sie eine Veränderung von Unternehmensbesteuerungen vor: „Also, dass z.B. Unternehmen, die nachhaltig wirtschaften, die diese Verantwortung übernehmen, einen anderen Steuersatz haben, wie Unternehmen, die nichts tun“ (ebd.: 32). Alternativ könnten Unternehmen dann auch bei öffentlichen Ausschreibungen oder Fördermitteln für verschiedene Projekte bevorzugt werden. Es sei also essenziell, Anreize zu schaffen.

Der Mitarbeiter des DGB erachtet weitere politische Bemühungen als absolut notwendig, wozu eine klare Positionierung der Handelspolitik auf europäischer Ebene gehöre (Person 2: 16). Der Freihandel müsse an die Einhaltung der Menschenrechte gekoppelt sein, was als zentraler Punkt in ein Handelsabkommen mitaufgenommen werden sollte (ebd.). Dies könnte man mit dem UN Treaty auch global vereinbaren, indem diejenigen Länder, die das Abkommen ratifizieren, auch bei Handelsabkommen bevorzugt werden (ebd.: 18).

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass, um das Lieferkettengesetz effektiver zu gestalten, einige externe Maßnahmen notwendig wären: die Ausweitung des Gesetzes

(mindestens auf europäische Ebene), die Schulung und Weiterbildung von Zulieferern, die Aufklärung von Unternehmen und Konsument\*innen sowie, was von allen Interviewten ganz besonders hervorgehoben wurde, die Zusammenarbeit von öffentlichen, privaten und zivilgesellschaftlichen Initiativen. Auch innovative Veränderungen, wie ein Anreizsystem für die Unternehmen, eine angepasste Handelspolitik und technische Innovationen, könnten das Lieferkettengesetz langfristig verbessern. Die Ergebnisse der Interviews ähneln sich weitestgehend mit der Literatur und passen in den theoretischen Rahmen. Vor allem die notwendige Zusammenarbeit wird dort immer wieder betont. Jedoch könnte sich laut Literatur und vorangegangenen empirischen Studien das Upgrading durch Weiterbildung sowie die Ausdehnung des Gesetzes auf internationale Ebene als schwierig erweisen. Hier müssen vor allem die Interessenskonflikte zwischen Unternehmen, Staat und Zivilgesellschaft im Allgemeinen, aber auch zwischen Arbeiter\*innen und *lead firms* im Speziellen, näher in den Blick genommen und aktiv, durch veränderte Machtverhältnisse, angegangen werden.

Letztendlich betonen alle Interviewten, dass das Lieferkettengesetz zwar ein erster Schritt in die richtige Richtung sei, aber keineswegs ausreichend (z.B. Person 4: 5). Laut der Mitarbeiterin der NKS haben sie das Gesetz gemeinsam nach bestem Wissen und Gewissen ausgearbeitet und gute Kompromisse gefunden, weshalb Deutschland mit gutem Beispiel vorangehe (Person 7: 10). Es müssen jedoch noch weitere Schritte folgen, die Regelungen müssten von weiteren Initiativen unterfüttert werden und in einen größeren Rahmen gesetzt werden. Auch das Gesetz an sich müsste in grundlegenden Punkten, wie der Größe der betroffenen Unternehmen, noch verschärft werden, es bedürfe Fördermittel, um Innovationen voranzutreiben, etc. (z.B. Person 4: 30). Passiere all dies nicht, bestehe die Gefahr, dass das Gesetz zu einem „grünen Mäntelchen“ werde, das nicht viel bewegen wird (ebd.). Voraussetzung dafür sei aber ein entsprechender Nachfolger von Entwicklungsminister Müller in der neuen Legislaturperiode, der das Thema mit derselben Vehemenz und Beharrlichkeit vorantreibe (ebd.).

„Natürlich ist das Lieferkettengesetz, ob es jetzt ein deutsches ist oder vielleicht auch irgendwann eine europäische Regelung gibt, es ist nicht sozusagen das Welt-Rettungsprogramm“ (Person 2: 16).

„Es gibt in diesem ganzen Instrumentenkasten jetzt sicher nicht ein Tool, das alle Probleme unserer Welt löst. [...]. Also wir befinden uns hier in einem Prozess, der hoffentlich kontinuierliche Verbesserung bringt“ (Person 3: 27).

„Nein, ich glaube schon, dass es der erste gute Schritt ist. Aber es müssen weitere Schritte folgen. [...]. Wenn aber die nächsten Schritte konsequent weitergegangen werden [...], dann kann es tatsächlich zu tiefgreifenden Veränderungen unseres Wirtschaftssystems führen“ (Person 4: 30).

## 7. Fazit und Ausblick

„Noch nicht am Ziel, aber endlich am Start“. So lautet das Motto der Initiative Lieferkettengesetz seit der Verabschiedung des Gesetzes am 11. Juni 2021 und so lassen sich auch die Ergebnisse dieser Arbeit trefflich zusammenfassen. Es wurde deutlich, dass das Lieferkettengesetz ein guter erster Schritt ist, aber dass noch viel passieren muss, um das Ziel von weltweit gerechten Lieferketten zu erreichen. Im Folgenden werden die Forschungsfragen noch einmal dargelegt und auf Grundlage der Erkenntnisse aus Literatur und Interviews zusammenfassend beantwortet.

Welche Chancen und Schwachstellen bringt das deutsche Lieferkettengesetz mit sich?

- **Die größten Chancen bestehen darin, dass das Gesetz die Problematiken entlang der Lieferketten an die Öffentlichkeit bringt und Handlungsdruck auf die Unternehmen erzeugt.** Vorreiter, wie der NAP oder andere Initiativen haben gezeigt, dass Freiwilligkeit nicht ausreicht. Deshalb soll das Lieferkettengesetz die Unternehmen nun zwingen, ihr Wirtschaftsmodell zu hinterfragen, Risiken zu erkennen und Menschenrechtsverletzungen sowie Umweltschäden präventiv entgegenzuwirken. Des Weiteren könnte das Lieferkettengesetz dazu führen, dass sich Unternehmen zusammenschließen und durch Kreativität und neue Innovationen gemeinsam Lösungen finden. Sobald die Unternehmen aufgeklärt und informiert genug sind, zu erkennen, dass faire Lieferketten sogar Wettbewerbsvorteile bringen können und keine Last darstellen müssen, könnten auch weitere Länder/Unternehmen auf diesen Zug aufspringen und durch die Macht des Marktes zu tiefgreifender Veränderung beitragen. Lieferkettengesetze aus anderen Ländern machen deutlich, was ein solches Gesetz Positives bewirken kann, aber auch, dass nationale Regulierungen allein nicht ausreichen.
- **Die größte Schwachstelle, die sich aus dem Lieferkettengesetz ergibt, ist die Tatsache, dass das Lieferkettengesetz nicht hält, was sein Name vermuten lässt.** Zwar sollte es die gesamte Lieferkette in den Blick nehmen, doch letztlich sind nur große Unternehmen und die direkten Zulieferer betroffen. Ein weiteres Manko ist die fehlende zivilrechtliche Haftung, d.h., es wird den Betroffenen schwieriger gemacht, ihre Rechte vor deutschen Gerichten einzuklagen. Des Weiteren besteht die Gefahr, dass das Lieferkettengesetz als politische PR-Strategie vor den Wahlen nur von der Agenda gestrichen werden sollte, ohne die Debatte über die Inhalte weiter zu führen. Ist dies der Fall, bleibt das Lieferkettengesetz ein zahnloser Papiertiger, ohne Tiefgreifendes zu verändern. Um letzteres zu erreichen,

muss weiterhin starker Druck von Gewerkschaften und NGOs ausgehen, die jedoch selbst vom kapitalistischen System in ihrer Handlungsmacht eingeschränkt werden.

Welche unterschiedlichen Akteursgruppen gibt es und was sind deren Argumente?

- **Grundsätzlich sprechen sich vor allem die Wirtschafts- und Unternehmensverbände, Politiker\*innen aus AfD, CDU und FDP sowie einige Unternehmen gegen ein Lieferkettengesetz, bzw. für freiwillige Maßnahmen aus.** Dies tun sie vor allem aus Angst, das Gesetz könnte der Wettbewerbsfähigkeit schaden und aus Unwissenheit darüber, was das Gesetz im Einzelnen von ihnen verlangt. Weitere Argumente sind die Angst vor Klagewellen, der hohe bürokratische und finanzielle Aufwand und die Komplexität der Lieferketten. Hinzu kommt die herrschende Rechtsunsicherheit. All das könnte ihrer Meinung nach zur Überforderung von kleinen und mittelständigen Unternehmen führen, oder gar ihre Existenz gefährden. Zudem befürchten die Gegner\*innen des Gesetzes, dass viele Unternehmen aus den Produktionsländern flüchten, um höhere Standards zu vermeiden, was der lokalen Bevölkerung zusätzlich schaden würde.
- **Als Befürworter\*innen gelten vor allen Dingen NGOs und Gewerkschaften, einige Unternehmen und politische Vertreter\*innen, wie Bundesarbeitsminister Heil und Bundesentwicklungsminister Müller.** Deren zentrale Argumentation ist das Scheitern von freiwilligen Initiativen, wie dem NAP, die zeigten, dass Freiwilligkeit nicht ausreicht. Deshalb sei ein Lieferkettengesetz die einzige Möglichkeit, Unternehmen zur Einhaltung der Menschenrechte und zum Schutz der Umwelt zu verpflichten. Des Weiteren, so ihre Argumentation, könnte ein Lieferkettengesetz die Wettbewerbsfähigkeit durch gute Reputation und langfristige Beziehungen zu Zulieferern und Produzenten stärken und die eigenen Lieferketten krisenfester machen.
- **Es hat sich gezeigt, dass fast alle Argumente der Gegenseite durch die Befürworter\*innen abgeschwächt oder gar für ungültig erklärt werden konnten.** Um tiefgreifende Veränderungen zu erreichen, müsste das Gesetz allerdings deutlich nachgeschärft werden.

Welche Rolle spielen die bestehenden sozialen und privaten Initiativen parallel zum Lieferkettengesetz und können deren etwaige Schwachstellen durch das Gesetz kompensiert werden?

- **Die zentrale Schwachstelle der sozialen Initiativen ist ihre fehlende Durchsetzungsfähigkeit, die das Lieferkettengesetz durch seine rechtliche Bindung kompensieren kann.** Durch das Lieferkettengesetz werden die Unternehmen zum Schutz von Menschenrechten und Umwelt verpflichtet. Doch letztlich soll das Gesetz die verschiedenen Initiativen nicht ersetzen, sondern flankieren und unterstützen.
- **Die Schwachstellen der privaten Initiativen können durch das Gesetz nur teilweise kompensiert werden. Umgekehrt können sie das Gesetz auch nur begrenzt flankieren und unterstützen, weshalb sie in zukünftigen Debatten um das Lieferkettengesetz nur eine untergeordnete Rolle spielen werden.** Sowohl durch die Literatur als auch die Interviews wird deutlich, dass CSR und Codes of Conduct zwar oft viele Ressourcen verschlingen, aber letztlich kaum Wirkung zeigen, weil sie vor allem Marketingzwecken dienen. Dies liegt zum größten Teil am Interessenkonflikt, mit dem CSR-Maßnahmen entwickelt werden: Auf der einen Seite sollen sie Mensch und Umwelt schützen, auf der anderen Seite stehen für die Unternehmen Profit und Wettbewerbsfähigkeit im Fokus. Die Kosten für die Einhaltung von Menschenrechten beispielsweise sollen daher so gering wie möglich gehalten werden und bleiben daher ineffektiv. Aus diesem Grund würde es mehr Sinn ergeben, die Ressourcen für ineffektive CSR-Maßnahmen einzustellen und stattdessen in gerechtere Lieferketten zu investieren - im Rahmen des Gesetzes und darüber hinaus. Es besteht allerdings auch die Möglichkeit, dass sich das Lieferkettengesetz und private Initiativen ergänzen, indem das Gesetz dazu führt, dass CSR und Codes of Conduct effektiver werden. Denn die Unternehmen sind durch das Gesetz gezwungen, mehr in dieser Richtung zu tun und stehen außerdem unter Wettbewerbsdruck. Des Weiteren kann die Angst vor Reputationsschäden ein Grund für die Unternehmen sein, statt nur regulatorischer und unterstützender, auch distributive CSR-Maßnahmen zu ergreifen. Es ist in Zukunft ihre Aufgabe, den Austausch untereinander und den Dialog mit anderen Stakeholdern voranzutreiben, um die eigene Lieferkette durch gemeinsame Lösungen kontinuierlich zu verbessern. VAUDE ist ein gutes Beispiel für ein Unternehmen, das den Dialog untereinander stärkt und Veränderung durch sinnvolle CSR-Maßnahmen auf den Weg bringt.

- **Die sozialen Initiativen, also Gewerkschaften und NGOs sowie MSI, werden auch in Zukunft, parallel zum Gesetz, eine wichtige Rolle spielen.** Denn nur wenn sie genug Druck auf die Politik ausüben und die Debatte immer wieder in die Öffentlichkeit bringen, kann das Gesetz nachgebessert und verschärft werden. Letztlich ist das Lieferkettengesetz immer nur so stark, wie die sozialen Initiativen, die hinter ihm stehen und dafür sorgen, dass die aktuellen Beschränkungen des Gesetzes aufgehoben werden. Auch im Rahmen der besonderen Prozessstandschaft spielen NGOs und Gewerkschaften eine wichtige Rolle, weil sie Prozesse für die Betroffenen führen können.

Wie und unter welchen externen Bedingungen könnte das Lieferkettengesetz effektiver zur Optimierung bestehender sozialer Konditionen im Textilsektor beitragen?

- **Um effektiver die sozialen Bedingungen entlang der Lieferkette verbessern zu können, bedarf es der Schulung von Zulieferern und Unternehmen über notwendige nächste Schritte, mehr Aufklärung der Konsument\*innen über entsprechende Problematiken und eine Ausweitung des Gesetzes auf europäische oder internationale Ebene.** Nur wenn mehrere Länder mitziehen, was auch durch das europäische Lieferkettengesetz gegeben wäre, stehen Zulieferer und Produzenten ausreichend unter Zugzwang, Standards und Normen auch für die untersten Ebenen der Lieferkette wirksam zu machen. Zudem müsste optimalerweise der globale Süden, also die lokale Gesetzgebung mehr integriert werden, was jedoch recht unrealistisch erscheint. Des Weiteren könnten neue Technologien genutzt werden, um mehr Transparenz zu schaffen (z.B. mit QR-Codes an der Kleidung, die Auskunft über die Standards der Lieferanten geben). Letztlich könnten vor allem weitgreifende Änderungen innerhalb unseres Wirtschaftssystems das Lieferkettengesetz effektiver machen. Dazu zählt, dass nicht mehr nur ökonomisches Wachstum, Profit und Benefit für Investoren als Maß aller Dinge verstanden wird, sondern auch andere Indikatoren, wie Nachhaltigkeit, als Erfolgsindikator herangezogen werden. Außerdem müssten Handelsabkommen angepasst und engagierte Unternehmen darin, z.B. durch Steuervergünstigungen, bevorzugt werden.

Das Lieferkettengesetz und dessen Chancen sowie nötigen Änderungen und externen Bedingungen sind immer vor dem Hintergrund der bestehenden Machtverhältnisse im Rahmen unseres neoliberalen Wirtschaftssystems zu verstehen. Dieser Hintergrund wurde von den Interviewten weitestgehend ausgeblendet, aber von der Theorie und Literatur umso mehr betont. Der Kapitalismus als eigentliche Grundlage unmoralischer Arbeitsverhältnisse wird es

schon allein wegen des Akkumulationsimperativs nicht zulassen, dass Ausbeutung durch globale Lieferketten vollkommen bekämpft wird. Die großen Marken werden im Bekleidungssektor entlang der Käufer gesteuerten Lieferkette weiterhin viel Macht auf die Zulieferer ausüben und ein Großteil des Profits abschöpfen. Wahrscheinlich wird der Bekleidungssektor durch Trends, wie Fast Fashion, auch weiterhin hoch kompetitiv und dezentralisiert sein sowie schnelle und flexible Arbeitskräfte fordern, die zu niedrigen Löhnen hohe Qualität herstellen. Denn, wie die Literatur zeigt, haben die Arbeiter\*innen in den NICs oft keine andere Wahl, als sich ausbeuten zu lassen, weil sie darauf angewiesen sind, ihre Arbeitskraft zu verkaufen. Das Lieferkettengesetz müsste also dafür sorgen, dass sich die Machtverhältnisse zugunsten der Arbeiter\*innen verändern. Denn nur wenn diese eine Stimme bekommen, ihre Forderungen frei äußern und sich in Gewerkschaften organisieren dürfen, wenn sie einen angemessenen Lohn bekommen und zu fairen Bedingungen arbeiten, kann das Gesetz wirklich als effektiv betrachtet werden. Mit dem aktuellen Lieferkettengesetz wird dies aufgrund der vielen Limitationen nicht möglich sein.

Das Lieferkettengesetz wird nicht die revolutionäre Transformation unseres Systems herbeiführen, die nötig wäre, um prekäre Arbeitsbedingungen und Ausbeutung zu stoppen. Doch im Sinne der Politischen Ökonomie geht es beim Lieferkettengesetz darum, durch kleine Schritte innerhalb des Kapitalismus Verbesserungen zu schaffen und damit ein Weg zu ebnen, hin zur emanzipatorischen Veränderung von Wirtschaft und Gesellschaft, hin zu einer „gerechten Globalisierung“. Durch NGOs, Gewerkschaften und dem Gesetz lässt sich das Governance Defizit auf diese Weise zumindest teilweise schließen. Wenn alle an einem Strang ziehen, kann ein Lieferkettengesetz sicherlich auch einen Beitrag zur Humanisierung der Arbeitsprozesse, Durchsetzung von mehr Sozialmaßnahmen und gerechteren Verteilung von Einkommen leisten. Im Idealfall werden vielleicht sogar Wirtschafts- und Unternehmensverbände nicht mehr die mächtigsten Akteure sein, die den größten Einfluss auf den Staat üben, sondern Organisationen und Institutionen, die sich für nachhaltiges Wirtschaften engagieren. Ein Großteil ist dies sicherlich davon abhängig, inwieweit sich die Unternehmen von den Vorteilen des Lieferkettengesetzes überzeugen lassen.

In Zukunft wird es interessant sein, die Entwicklungen, die das Lieferkettengesetz mit sich bringt, zu erforschen. Des Weiteren sollte in zukünftigen Arbeiten zu diesem Thema die Rolle des globalen Südens mit den Regierungen und Arbeiter\*innenaufständen stärker in den Fokus gerückt werden. Generell sollte die Rolle von *labor* mehr thematisiert werden, denn im Rahmen des GPN-Konzeptes sind die Arbeiter\*innen nicht nur Produktionsfaktor, sondern Teil der

Netzwerk-Analyse. Sobald das Lieferkettengesetz in Kraft tritt, wären auch folgende Fragen für die Forschung von großem Interesse: Wie gehen die Unternehmen damit um? Welche Unterstützungsangebote werden für Unternehmen geschaffen? Welche Auswirkungen hat das Gesetz auf den Textilsektor? Und wie arbeiten die freiwilligen Initiativen parallel zum Gesetz? Auch das Lieferkettengesetz auf europäischer Ebene sollte weiterhin im Blick gehalten werden.

Für den Moment bleibt nur zu abzuwarten, ob Zivilgesellschaft, Unternehmen und Politik zukünftig an einem Strang ziehen und das Gesetz verschärfen, ausweiten und gemeinsam Lösungen finden. Nur so können fairere Lieferketten Realität werden, jenseits von oberflächiger Kosmetik und politischen PR-Strategien. Nur so geht es beim deutschen Lieferkettengesetz nicht um eine Strategie gegen das schlechte Gewissen, sondern um tiefgreifende Veränderung.

## Literaturverzeichnis

- Arnold, Dennis (2013): Better Work or 'Ethical Fix'? Lessons from Cambodia's Apparel Industry. In: *Global Labour Column*. Online verfügbar unter [https://www.academia.edu/4993038/Better\\_Work\\_or\\_Ethical\\_Fix\\_Lessons\\_from\\_Cambodia\\_s\\_Apparel\\_Industry](https://www.academia.edu/4993038/Better_Work_or_Ethical_Fix_Lessons_from_Cambodia_s_Apparel_Industry), zuletzt geprüft am 24.06.2021.
- Auswärtiges Amt (2020): Abschlussbericht. Monitoring des Umsetzungsstandes der im Nationalen Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte 2016–2020 beschriebenen menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht von Unternehmen. Online verfügbar unter <https://www.auswaertiges-amt.de/blob/2405080/23e76da338f1a1c06b1306c8f5f74615/201013-nap-monitoring-abschlussbericht-data.pdf>, zuletzt geprüft am 06.05.2021.
- Auswärtiges Amt im Namen des Interministeriellen Ausschusses Wirtschaft und Menschenrechte (Hg.) (2017): Nationaler Aktionsplan. Umsetzung der VN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte. Die Bundesregierung. Berlin. Online verfügbar unter [https://www.csr-in-deutschland.de/SharedDocs/Downloads/DE/NAP/nap-im-original.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.csr-in-deutschland.de/SharedDocs/Downloads/DE/NAP/nap-im-original.pdf?__blob=publicationFile&v=3), zuletzt geprüft am 06.05.2021.
- Bair, Jennifer (2005): Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward. In: *Competition & change : the journal of global business and political economy* (9): 153–180.
- Barrientos, Stephanie; Gereffi, Gary; Rossi, Arianna (2011a): Economic and social upgrading in global production networks: An new paradigm for a changing world. In: *International Labour Review* (150): 319–340.
- Barrientos, Stephanie; Mayer, Frederick; Pickles, John; Posthuma, Anne (2011b): Decent work in global production networks: Framing the policy debate. In: *International Labour Review* (150): 299–317.
- Becker, Joachim (2008): Der kapitalistische Staat in der Peripherie. Polit-ökonomische Perspektiven. In: *Journal für Entwicklungspolitik* 24 (2): 10–32.
- BHRRC (Hg.) (2019): FTSE 100 & the UK Modern Slavery Act: From Disclosure to Actio. Online verfügbar unter [https://media.business-humanrights.org/media/documents/files/FTSE\\_100\\_Briefing\\_2018.pdf](https://media.business-humanrights.org/media/documents/files/FTSE_100_Briefing_2018.pdf), zuletzt geprüft am 11.05.2021.
- Bieler, Andreas; Lindberg, Ingemar (2010): Global restructuring, labour, and the challenges for transnational solidarity. Milton Park, Abingdon, Oxon, England, New York: Routledge (Rethinking globalizations, 25). Online verfügbar unter <http://site.ebrary.com/lib/academiccompletetitles/home.action>.
- BME (Hg.) (2021): Der BME. Eine starke Gemeinschaft für Einkauf, Supply Chain Management und Logistik. Online verfügbar unter <https://www.bme.de/der-bme/wir-ueber-uns/>, zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- BMZ (2020a): Minister Müller: Schweizer Volksabstimmung ist Signal für Lieferkettengesetz. Online verfügbar unter <http://www.bmz.de/20201130-1>, zuletzt geprüft am 19.02.2021.
- BMZ (Hg.) (2019): Nachhaltige Textilien. Eine Frage der Verantwortung! Online verfügbar unter <https://www.bmz.de/resource/blob/23386/3c059bab54b61bf149514ff7438a2ffe/materiale295-textilbuendnis-data.pdf>, zuletzt geprüft am 18.05.2021.
- BMZ (2020): Grüner Knopf. Online verfügbar unter <https://www.gruener-knopf.de/gruener-knopf.html>, zuletzt geprüft am 02.10.2020.

- Böhm, Sandra (2021): Shell: Nigerianer können Öl-Konzern verklagen – Sammelklage ist stattgegeben. In: *Frankfurter Rundschau*, 12.02.2021. Online verfügbar unter <https://www.fr.de/politik/shell-nigeria-oel-umweltverschmutzung-klage-oelleck-niger-delta-90202769.html>, zuletzt geprüft am 19.02.2021.
- Boll, Frederike (2019): Unternehmen und Menschenrechte – Studie zu Sorgfaltspflicht-Gesetzen im Vergleich. DGB. Online verfügbar unter <https://www.dgb.de/themen/++co++26e6f44a-00a4-11ea-9127-52540088cada>, zuletzt geprüft am 29.04.2021.
- Brabant, Stéphane; Michon, Charlotte; Savourey, Elsa (2017): The Vigilance Plan: Cornerstone of the Law on the Corporate Duty of Vigilance. In: *Revue Internationale de la Compliance et de l'Éthique des Affaires* 2017 (50): 1–15.
- Brand, Ulrich (2005): Gegen-Hegemonie. Perspektiven globalisierungskritischer Strategien. Hamburg: VSA.
- Broad, Rose; Turnbull, Nick (2018): From Human Trafficking to Modern Slavery: The Development of Anti-Trafficking Policy in the UK. In: *European Journal on Criminal Policy and Research*: 1–15.
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (2021): Entwurf eines Gesetzes über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten. Online verfügbar unter [https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Gesetze/Regierungsentwuerfe/reg-sorgfaltspflichtengesetz.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=2](https://www.bmas.de/SharedDocs/Downloads/DE/Gesetze/Regierungsentwuerfe/reg-sorgfaltspflichtengesetz.pdf?__blob=publicationFile&v=2).
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (Hg.) (2021): Nationale Kontaktstellen (NKS). Online verfügbar unter <https://www.eubuero.de/nks.htm>, zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (Hg.) (2021): Nationale Kontaktstelle für OECD-Leitsätze (NKS). Online verfügbar unter <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Textsammlungen/Aussenwirtschaft/nationale-kontaktstelle-nks.html>, zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- Bündnis für nachhaltige Textilien (2021): Portrait Textilbündnis - Bündnis für nachhaltige Textilien. Online verfügbar unter <https://www.textilbuendnis.com/portrait-textilbuendnis/>, zuletzt aktualisiert am 12.10.2021, zuletzt geprüft am 12.10.2021.
- CCC Germany (2016): OECD-Beschwerde gegen TÜV Rheinland: Rana Plaza-Prüfbericht Arbeitsbedingungen und Sicherheitsrisiken nicht moniert. Online verfügbar unter <https://saubere-kleidung.de/2016/05/oecd-beschwerde-gegen-tuev-rheinland-rana-plaza-pruefbericht-arbeitsbedingungen-und-sicherheitsrisiken-nicht-moniert/>, zuletzt geprüft am 06.05.2021.
- Clean Clothes Campaign (2021): About. Online verfügbar unter <https://cleanclothes.org/about>, zuletzt aktualisiert am 12.10.2021, zuletzt geprüft am 12.10.2021.
- Coe, Neil M.; Dicken, Peter; Heß, Martin (2008): Global production networks: realizing the potential. In: *Journal of economic geography* 8 (3): 271–295.
- Coe, Neil M.; Jordhus-Lier, David C. (2010): Constrained agency? Re-evaluating the geographies of labour. In: *Progress in Human Geography* 34 (1): 1–23. DOI: 10.1177/0309132510366746.
- Cossart, Sandra; Chaplier, Jérôme; Lomenie, Tiphaine Bea de (2017): The French Law on Duty of Care: A Historic Step Towards Making Globalization Work for All. In: *Business and Human Rights Journal* 2017 (2): 317–323.
- Dannecker, Petra; Englert, Birgit (2014): Einleitung. In: Petra Dannecker und Birgit Englert (Hg.): *Qualitative Methoden in der Entwicklungsforschung*, Bd. 15. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum (Gesellschaft, Entwicklung, Politik, 15): 7–19.
- Dannecker, Petra; Vossemer, Christiane (2014): Qualitative Interviews in der Entwicklungsforschung. In: Petra Dannecker und Birgit Englert (Hg.): *Qualitative*

- Methoden in der Entwicklungsforschung. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum (Gesellschaft, Entwicklung, Politik, 15): 153–175.
- Der Deutsche Nachhaltigkeitskodex (Hg.) (2021): Den Nachhaltigkeitskodex zur Berichterstattung unternehmerischer Sorgfaltspflicht nutzen. Online verfügbar unter <https://www.deutscher-nachhaltigkeitskodex.de/de-de/Home/DNK/NAP>, zuletzt geprüft am 26.08.2021.
- Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB) (Hg.) (2021): Wer wir sind. Online verfügbar unter <https://www.dgb.de/uber-uns>, zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- Dicken, Peter; Kelly, Philip F.; Olds, Kris; Yeung, Henry Wai-Chung Yeung (2001): Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy. In: *Global Networks* 1 (2): 89–112. Online verfügbar unter [http://courses.nus.edu.sg/course/geoywc/publication/DKOY\\_2001.pdf](http://courses.nus.edu.sg/course/geoywc/publication/DKOY_2001.pdf), zuletzt geprüft am 01.06.2021.
- dpa (2019): Arbeitgeber machen Front gegen geplantes Lieferkettengesetz. In: *WirtschaftsWoche*. Online verfügbar unter <https://www.wiwo.de/politik/deutschland/menschenrechtsschutz-arbeitgeber-machen-front-gegen-geplantes-lieferkettengesetz/25332770.html>, zuletzt geprüft am 18.05.2021.
- Ehrhardt, Mischa (2020): Ein Gesetz gegen Auswüchse der Globalisierung. Online verfügbar unter [https://www.deutschlandfunk.de/lieferkettengesetz-ein-gesetz-gegen-auswuechse-der.769.de.html?dram:article\\_id=480254](https://www.deutschlandfunk.de/lieferkettengesetz-ein-gesetz-gegen-auswuechse-der.769.de.html?dram:article_id=480254), zuletzt geprüft am 12.05.2021.
- Emundts, Corinna (2021): Ein paar Zähne wurden gezogen. Hg. v. Tagesschau. Online verfügbar unter <https://www.tagesschau.de/inland/innenpolitik/einigung-lieferkettengesetz-101.html>, zuletzt geprüft am 14.05.2021.
- Englert, Birgit; Dannecker, Petra (2014): Praktische und ethische Aspekte der Feldforschung. In: Petra Dannecker und Birgit Englert (Hg.): *Qualitative Methoden in der Entwicklungsforschung*. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum (Gesellschaft, Entwicklung, Politik, 15): 233–265.
- Fair Wear Foundation (2021): Who we are – Fair Wear. Online verfügbar unter <https://www.fairwear.org/about-us/get-to-know-fair-wear>, zuletzt aktualisiert am 12.10.2021, zuletzt geprüft am 12.10.2021.
- FEMNET: Unsere Schwerpunkte - FEMNET - Frauen in der Bekleidungsindustrie. Online verfügbar unter <https://femnet.de/ueber-femnet/mission-ziele/unsere-schwerpunkte.html>, zuletzt geprüft am 12.10.2021.
- FEMNET (2015): Der Brand in der Tazreen Fabrik in Bangladesch jährt sich zum dritten Mal - der US-Riese Walmart verweigert Entschädigungszahlungen. Online verfügbar unter <https://femnet.de/index.php/presse/pressearchiv/158-2015/552-23-11-2015-der-brand-in-der-tazreen-fabrik-in-bangladesch-jaehrt-sich-zum-dritten-mal-der-us-riese-walmart-verweigert-entschaedigungszahlungen>, zuletzt geprüft am 06.05.2021.
- Field, Frank; Miller, Maria; Butler-Sloss, Baroness (2019): *Independent Review of the Modern Slavery Act 2015: Final Report*.
- Fischer, Karin; Parnreiter, Christof (2007): Globale Güterketten und Produktionsnetzwerke – ein nicht staatszentrierter Ansatz für die Entwicklungsökonomie. In: Joachim Becker, Karin Imhof, Johannes Jäger und Cornelia Staritz (Hg.): *Kapitalistische Entwicklung in Nord und Süd. Handel, Geld, Arbeit, Staat*. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum (Gesellschaft, Entwicklung, Politik, 9): 106–122.
- Fischer, Karin; Reiner, Christian; Staritz, Cornelia (2010): Einleitung. Globale Güterketten, weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. In: Karin Fischer, Christian Reiner und Cornelia Staritz (Hg.): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*, Bd. 21. Wien: Promedia; Südwind (Journal für Entwicklungspolitik Ergänzungsband, 21): 7–23.

- Frank, Andre Gunder (2016): Die Entwicklung der Unterentwicklung. In: Lukas Schmidt und Sabine Schröder (Hg.): *Entwicklungstheorien. Klassiker, Kritik und Alternativen*. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum: 170–185.
- Fünffinger, Anita (2021): Lieferkettengesetz: Langer Weg zu einem kleinen Kompromiss. Hg. v. Bayerischer Rundfunk. Online verfügbar unter <https://www.br.de/nachrichten/deutschland-welt/lieferkettengesetz-langer-weg-zu-einem-kleinen-kompromiss,Sa1MT7G>, zuletzt geprüft am 16.06.2021.
- Gereffi, Gary (1994): The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gary Gereffi und Miguel Korzeniewicz (Hg.): *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Conn.: Greenwood Press (*Studies in the political economy of the world-system*, 149): 95–122.
- Gereffi, Gary; Frederick, Stacey (2010): The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis. Challenges and Opportunities for Developing Countries. Hg. v. The World Bank (Policy Research Working Paper, 5281).
- Gereffi, Gary; Humphrey, John; Sturgeon, Timothy (2005): The governance of global value chains. In: *Review of international political economy : RIPE* 12 (1): 78–104.
- Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel; Korzeniewicz, Roberto P. (1994): Introduction: Global Commodity Chains. In: Gary Gereffi und Miguel Korzeniewicz (Hg.): *Commodity chains and global capitalism*. Westport, Conn.: Greenwood Press (*Studies in the political economy of the world-system*, 149): 1–14.
- Gereffi, Gary; Mayer, Frederick (2006): Globalization and the Demand for Governance. In: Gary Gereffi (Hg.): *The new offshoring of jobs and global development*. Geneva: ILO (ILO social policy lectures): 39–58.
- Gereffi, Gary; Memedović, Olga (2003): The Global Apparel Value Chain. What Prospects for Upgrading by Developing Countries? Hg. v. United Nations Industrial Development Organization. Wien (Sectoral Studies Series). Online verfügbar unter <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Global-Apparel-Value-Chain%3A-What-Prospects-for-Gereffi-Memedovi%C4%87/7d97a37ed1b68c786ed306ae71dd49c22b52af9c>.
- GIZ (Hg.) (o.J.): Mitglieder. Eine Multi-Akteurs-Partnerschaft. Bündnis für nachhaltige Textilien. Online verfügbar unter <https://www.textilbuenndnis.com/uebersicht/>, zuletzt geprüft am 18.05.2021.
- GIZ (Hg.) (2021): Die GIZ im Profil. Online verfügbar unter [https://www.giz.de/de/ueber\\_die\\_giz/1689.html](https://www.giz.de/de/ueber_die_giz/1689.html), zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- Grabosch, Robert (2019): Unternehmen und Menschenrechte. Gesetzliche Verpflichtungen zur Sorgfalt im weltweiten Vergleich. Berlin, Germany: Friedrich-Ebert-Stiftung, Global Policy and Development (Studie).
- Henderson, Jeffrey; Dicken, Peter; Hess, Martin; Coe, Neil M.; Yeung, Henry Wai-Chung (2002): Global production networks and the analyses of economic development. In: *Review of international political economy : RIPE* (9): 436–464.
- Hopkins, Terence K.; Wallerstein, Immanuel Maurice (1986): Commodity chains in the world-economy prior to 1800. In: *Review : a journal of the Fernand Braudel Center for the Study of Economies, Historical Systems and Civilizations*: 157–170.
- Hübner, Leonhard; Pika, Maximilian (2018): Vertrauensschutz im Vertriebsrecht. In: *ZEuP*: 32–64.
- Humphrey, John; Schmitz, Hubert (2002): How does Insertion in Global Value Chains affect Upgrading in Industrial clusters? In: *Regional studies* 36 (9): 1017–1027.
- Initiative Lieferkettengesetz (2020a): Hintergrundpapier: Initiative Lieferkettengesetz. Online verfügbar unter <https://lieferkettengesetz.de/wp->

- content/uploads/2020/02/Hintergrundpapier-Initiative-Lieferkettengesetz\_Februar-2020.pdf, zuletzt geprüft am 12.10.2021.
- Initiative Lieferkettengesetz (Hg.) (2020b): Verhältnismäßig und zumutbar: Haftung nach dem Lieferkettengesetz. Online verfügbar unter [https://lieferkettengesetz.de/wp-content/uploads/2020/09/Initiative-Lieferkettengesetz\\_Verh%C3%A4ltnism%C3%A4%C3%9Fig-und-zumutbar\\_Haftung-nach-dem-LieferkettenG.pdf](https://lieferkettengesetz.de/wp-content/uploads/2020/09/Initiative-Lieferkettengesetz_Verh%C3%A4ltnism%C3%A4%C3%9Fig-und-zumutbar_Haftung-nach-dem-LieferkettenG.pdf), zuletzt geprüft am 14.05.2021.
- Initiative Lieferkettengesetz (Hg.) (2020c): Wirtschaftslobby: Mit Falschmeldungen gegen das Lieferkettengesetz. Online verfügbar unter [https://lieferkettengesetz.de/wp-content/uploads/2020/10/Initiative-Lieferkettengesetz\\_Briefing-Okt-2020\\_Falschmeldungen-Wirtschaftslobby.pdf](https://lieferkettengesetz.de/wp-content/uploads/2020/10/Initiative-Lieferkettengesetz_Briefing-Okt-2020_Falschmeldungen-Wirtschaftslobby.pdf).
- Initiative Lieferkettengesetz (2021a): Initiative Lieferkettengesetz. Online verfügbar unter <https://lieferkettengesetz.de/>, zuletzt geprüft am 19.05.2021.
- Initiative Lieferkettengesetz (Hg.) (2021b): Nicht am Ziel, aber endlich am Start. Online verfügbar unter <https://lieferkettengesetz.de/>, zuletzt geprüft am 16.06.2021.
- Initiative Lieferkettengesetz (Hg.) (2021c): Stellungnahme zum Gesetzentwurf für ein Lieferkettengesetz. Online verfügbar unter [https://lieferkettengesetz.de/wp-content/uploads/2021/03/Initiative-Lieferkettengesetz\\_Stellungnahme-zum-Gesetzentwurf.pdf](https://lieferkettengesetz.de/wp-content/uploads/2021/03/Initiative-Lieferkettengesetz_Stellungnahme-zum-Gesetzentwurf.pdf), zuletzt geprüft am 14.05.2021.
- INKOTA-netzwerk e. V (2020): Kleidung & Schuhe. In: *INKOTA-netzwerk e.V.*, 19.03.2020. Online verfügbar unter <https://www.inkota.de/themen/kleidung-schuhe>, zuletzt geprüft am 12.10.2021.
- Jäger, Johannes; Springler, Elisabeth (2013): *Ökonomie der internationalen Entwicklung. Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre*. 2. Aufl. Wien: Mandelbaum (Gesellschaft, Entwicklung, Politik, 14).
- JARO Institut (Hg.) (2021): Willkommen im JARO Institut. Online verfügbar unter <https://jaro-institut.de/>, zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- Jesse (2020): Top Clothing Retailers in the World in 2020, Clothing Retail Industry Analysis Factsheet. In: *BizVibe*, 12.03.2020. Online verfügbar unter <https://blog.bizvibe.com/blog/top-clothing-retailers>, zuletzt geprüft am 24.06.2021.
- Jessop, Bob (2008): *State power. A strategic-relational approach*. Cambridge: Polity.
- Kaplan, Rami; Lohmeyer, Nora (2020): A comparative capitalism perspective on the privatization of governance: Business power, nonbusiness resistance and state enforcement in Germany, 2000–2010. In: *Socio-Economic Review*. DOI: 10.1093/ser/mwaa001.
- Koch, Hannes (2020): Firmen an die Lieferkette. Hg. v. taz. Online verfügbar unter <https://taz.de/Arbeitsbedingungen-bei-Zulieferern/!5659629/>, zuletzt geprüft am 11.05.2021.
- KPMG (Hg.) (2021): Die Supply Chain der Zukunft. Transparenz und Nachhaltigkeit - in Echtzeit. Online verfügbar unter <https://hub.kpmg.de/die-supply-chain-der-zukunft>, zuletzt geprüft am 18.05.2021.
- Kröger, Michael (2020): Wirtschaftsweiser Feld befürchtet großen Schaden für deutsche Wirtschaft. In: *SPIEGEL*. Online verfügbar unter <https://www.spiegel.de/wirtschaft/lieferkettengesetz-wirtschaftsweiser-lars-feld-befuerchtet-grossen-schaden-fuer-deutsche-wirtschaft-a-31a87fd2-eb86-4ce1-8b40-894d40717f95>, zuletzt geprüft am 18.05.2021.
- Küblböck, Karin (2021): EU-Lieferkettengesetz: Meilenstein oder Etikettenschwindel? In: *Unsere Zeitung*, 16.07.2021. Online verfügbar unter <https://www.unsere-zeitung.at/2021/07/16/eu-lieferkettengesetz-meilenstein-oder-etikettenschwindel/>, zuletzt geprüft am 29.07.2021.

- Kuckartz, Udo (2012): *Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung*. Weinheim und Basel: Beltz Juventa.
- Laghai, Shafagh; Steiner, Nikolaus (2021): Meilenstein oder Papiertiger? Hg. v. Tagesschau. Online verfügbar unter <https://www.tagesschau.de/investigativ/monitor/lobbyismus-lieferketten-gesetz-101.html>, zuletzt geprüft am 12.05.2021.
- Lund-Thomsen, Peter; Lindgreen, Adam (2014): Corporate Social Responsibility in Global Value Chains: Where Are We Now and Where Are We Going? In: *J Bus Ethics* 123 (1): 1–36. DOI: 10.1007/s10551-013-1796-x.
- Mayer, Frederick; Gereffi, Gary (2010): Regulation and Economic Globalization: Prospects and Limits of Private Governance. In: *Bus. polit.* 12 (3): 1–25. DOI: 10.2202/1469-3569.1325.
- Mayer, Frederick; Pickles, John (2010): Re-embedding governance. Global apparel value chains and decent work. Manchester: Capturing the Gains Univ. of Manchester (Capturing the gains working paper, 1). Online verfügbar unter [http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp\\_201001.htm](http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp_201001.htm).
- Mayring, Philipp (2007): On Generalization in Qualitatively Oriented Research. In: *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research* 8 (3). Online verfügbar unter <https://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/291/642>, zuletzt geprüft am 20.05.2021.
- Merk, Jeroen (2009): Jumping Scale and Bridging Space in the Era of Corporate Social Responsibility: cross-border labour struggles in the global garment industry. In: *Third World Quarterly* 30 (3): 599–615. DOI: 10.1080/01436590902742354.
- Müller, Gerd (2021): Rede zum Lieferkettengesetz im Plenum. Video. Online verfügbar unter <https://www.facebook.com/watch/?v=4038438799596989>, zuletzt geprüft am 28.04.2021.
- Netzwerk Soziale Verantwortung (Hg.) (2021): *Das Netzwerk Soziale Verantwortung*. Online verfügbar unter <https://www.nesove.at/>, zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- Nordhues, Sophie (2019): *Die Haftung der Muttergesellschaft und ihres Vorstands für Menschenrechtsverletzungen im Konzern*. Dissertation. Nomos Verlagsgesellschaft.
- OECD (2011): *OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen*. Paris: OECD Publishing. Online verfügbar unter <http://dx.doi.org/10.1787/9789264122352-de>, zuletzt geprüft am 28.04.2021.
- Plank, Leonhard; Rossi, Arianna; Staritz, Cornelia (2014): What Does 'Fast Fashion' Mean for Workers? Apparel Production in Morocco and Romania. In: Arianna Rossi, Amy Luinstra und John Pickles (Hg.): *Towards Better Work*. London: Palgrave Macmillan UK: 127–147.
- Plank, Leonhard; Staritz, Cornelia; Rossi, Arianna (2012): Workers and Social Upgrading in "Fast Fashion": The Case of the Apparel Industry in Morocco and Romania. In: *Working Paper* (33). Online verfügbar unter [https://www.researchgate.net/publication/236623001\\_Workers\\_and\\_Social\\_Upgrading\\_in\\_Fast\\_Fashion\\_The\\_Case\\_of\\_the\\_Apparel\\_Industry\\_in\\_Morocco\\_and\\_Romania](https://www.researchgate.net/publication/236623001_Workers_and_Social_Upgrading_in_Fast_Fashion_The_Case_of_the_Apparel_Industry_in_Morocco_and_Romania), zuletzt geprüft am 24.06.2021.
- Przyborski, Aglaja; Wohlrab-Sahr (2010): *Qualitative Sozialforschung. Ein Arbeitsbuch*. München: Oldenburg Wissenschaftsverlag GmbH.
- Rudzio, Kolja (2020): Müssen für mein T-Shirt Menschen leiden? Und kann ein Gesetz das stoppen? In: *ZEIT ONLINE* 2020 (40). Online verfügbar unter [https://www.zeit.de/2020/40/lieferkettengesetz-unternehmen-verantwortung-arbeitsbedingungen?utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fwww.bing.com%2F](https://www.zeit.de/2020/40/lieferkettengesetz-unternehmen-verantwortung-arbeitsbedingungen?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.bing.com%2F), zuletzt geprüft am 11.05.2021.

- Schmidt, Lukas (2016): Einleitung: Politische Ökonomie. In: Lukas Schmidt und Sabine Schröder (Hg.): *Entwicklungstheorien. Klassiker, Kritik und Alternativen*. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum: 130–149.
- Selwyn, Ben (2013): Social Upgrading and Labour in Global Production Networks: A Critique and an Alternative Conception. In: *Competition & Change* 17 (1): 75–90. DOI: 10.1179/1024529412Z.00000000026.
- Shahbandeh, M. (2021): Global Apparel Market - Statistics & Facts. In: *Statista*, 22.01.2021. Online verfügbar unter <https://www.statista.com/topics/5091/apparel-market-worldwide/>, zuletzt geprüft am 24.06.2021.
- Specht, Frank (2021a): HRI-Studie: Kostenbelastung durch Einhaltung der Menschenrechte nur gering. Hg. v. Handelsblatt. Online verfügbar unter [https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/sorgfaltspflichtengesetz-hri-studie-kostenbelastung-durch-einhaltung-der-menschenrechte-nur-gering/27197452.html?nlayer=Newsticker\\_1985586&ticket=ST-6579535-JITLD2x4fAirZmgcWan7-ap3](https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/sorgfaltspflichtengesetz-hri-studie-kostenbelastung-durch-einhaltung-der-menschenrechte-nur-gering/27197452.html?nlayer=Newsticker_1985586&ticket=ST-6579535-JITLD2x4fAirZmgcWan7-ap3), zuletzt geprüft am 18.05.2021.
- Specht, Frank (2021b): Koalition legt Streit über Lieferkettengesetz bei - und beschließt einige Änderungen. Hg. v. Handelsblatt. Online verfügbar unter <https://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/menschenrechte-koalition-legt-streit-ueber-lieferkettengesetz-bei-und-beschliesst-einige-aenderungen/27227992.html?ticket=ST-8371434-vEUXiivzJJCfT2RG5hjN-ap5>, zuletzt geprüft am 01.06.2021.
- Staritz, Cornelia (2012): Apparel exports – still a path for industrial development? Dynamics in apparel global value chains and implications for low-income countries. In: *Working Paper* (34): 1–27.
- Steinke, Ines (2007): Gütekriterien qualitativer Forschung. In: Uwe Flick, Ernst von Kardorff und Ines Steinke (Hg.): *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. 5. Aufl.: Rowohlt Taschenbuchverlag: 320–331.
- Sturgeon, Timothy J. (2001): How do we define value chains and production networks? In: *IDS Bulletin* (32): 9–18.
- UK Home Secretary (Hg.) (2017): Transparency in Supply Chains etc. - A practical guide. Online verfügbar unter [https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/649906/Transparency\\_in\\_Supply\\_Chains\\_A\\_Practical\\_Guide\\_2017.pdf](https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/649906/Transparency_in_Supply_Chains_A_Practical_Guide_2017.pdf), zuletzt geprüft am 11.05.2021.
- Ungericht, Bernhard (2010): Die Regulation transnationaler Wertschöpfungsketten als interessenpolitisch umkämpftes Terrain. In: Karin Fischer, Christian Reiner und Cornelia Staritz (Hg.): *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*. Wien: Promedia; Südwind (Journal für Entwicklungspolitik Ergänzungsband, 21): 58–75.
- UnternehmensGrün (Hg.) (2020): Lieferkettengesetz: Mittelstand fordert Regeln für menschenrechtliche Sorgfaltspflichten (Positionspapier 07/2020). Online verfügbar unter [https://www.bnw-bundesverband.de/wp-content/uploads/2014/04/Positionspapier\\_Lieferkettengesetz\\_UnternehmensGr%C3%BCn072020.pdf](https://www.bnw-bundesverband.de/wp-content/uploads/2014/04/Positionspapier_Lieferkettengesetz_UnternehmensGr%C3%BCn072020.pdf), zuletzt geprüft am 14.05.2021.
- VAUDE (Hg.) (2020a): Nachhaltigkeitsbericht 2019. Detox - der herausfordernde Weg zur Schadstofffreiheit. Online verfügbar unter <https://nachhaltigkeitsbericht.vaude.com/gri/news/detox-2020.php>, zuletzt geprüft am 19.05.2021.
- VAUDE (Hg.) (2020b): Nachhaltigkeitsbericht 2019. Lieferanten als Partner. Online verfügbar unter <https://nachhaltigkeitsbericht.vaude.com/gri/umwelt/lieferanten.php>, zuletzt geprüft am 19.05.2021.

- VAUDE (Hg.) (2020c): Nachhaltigkeitsbericht 2019. VAUDE Green Shape. Online verfügbar unter <https://nachhaltigkeitsbericht.vaude.com/gri/produkte/greenshape-konzept.php>, zuletzt geprüft am 19.05.2021.
- VAUDE (Hg.) (2021): Unternehmen. Online verfügbar unter <https://www.vaude.com/de-AT/Unternehmen/>, zuletzt geprüft am 01.07.2021.
- Wallerstein, Immanuel (2016): Entwicklung: Leitstern oder Illusion? In: Lukas Schmidt und Sabine Schröder (Hg.): *Entwicklungstheorien. Klassiker, Kritik und Alternativen*. 1. Aufl. Wien: Mandelbaum: 208–227.
- WTO (Hg.) (2020): World Trade Statistical Review 2020. Online verfügbar unter [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2020\\_e/wts2020chapter06\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020chapter06_e.pdf).
- Wurzel, Steffen (2021): Reaktion auf Kritik: China verbannt H&M aus Online-Stores. Hg. v. Tagesschau. Online verfügbar unter <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/weltwirtschaft/h-und-m-china-101.html>, zuletzt aktualisiert am 25.03.2021, zuletzt geprüft am 20.07.2021.
- Zacharias, Zacharakis (2019): "Für die Wirtschaft derart schädlich". Hg. v. ZEIT ONLINE. Online verfügbar unter <https://www.zeit.de/wirtschaft/2019-12/lieferkettengesetz-arbeitsbedingungen-zulieferer-menschenrechte-arbeitgeberverband-kritik>, zuletzt geprüft am 11.05.2021.
- Zajak, Sabrina; Egels-Zandén, Niklas; Piper, Nicola (2017): Networks of Labour Activism: Collective Action across Asia and Beyond. An Introduction to the Debate. In: *Development and Change* 48 (5): 899–921. DOI: 10.1111/dech.12336.

# Appendixes

## App. I: Interview-Leitfaden

1. Es gibt bereits zahlreiche Organisationen und Initiativen, die sich für eine fairere Lieferkette einsetzen. Braucht es trotzdem noch ein Lieferkettengesetz? Warum?
2. Die deutsche Bundesregierung hat sich sehr schwergetan, einen entsprechenden Gesetzesentwurf vorzulegen. Welche sind Ihrer Meinung nach die entscheidenden Akteure, bzw. Argumente gewesen, die die Bundesregierung beeinflusst haben? Inwiefern finden Sie die jeweiligen Argumente nachvollziehbar, bzw. umstritten?
3. Welche Herausforderungen und Risiken sehen Sie am deutschen Lieferkettengesetz, das 2023 in Kraft treten soll (bezogen auf den Textilsektor)?
4. Welche Chancen bringt es mit sich?
5. Das Lieferkettengesetz soll effektiv dazu beitragen, Ausbeutung, Menschenrechtsverletzungen und Umweltschäden entlang von Lieferketten zu reduzieren und die Rechte von Betroffenen zu schützen. Wie realistisch schätzen Sie dieses Vorhaben angesichts des neuen Gesetzesentwurfes ein – auch bezogen auf den Textilsektor?
6. Die Lieferketten des Textil- bzw. Bekleidungssektors sind lange und komplex. Der Sektor an sich zeichnet sich durch eine ungleiche Verteilung der Wertschöpfung aus, durch hohe Flexibilität und Schnelligkeit, prekäre Arbeitsverhältnisse, etc. Inwiefern schätzen Sie es als realistisch ein, dass das Lieferkettengesetz trotzdem eine weitreichende Verbesserung für die Menschen am unteren Ende der Lieferkette bringt?
7. Der Textilsektor ist auch von sehr ungleichen Machtverhältnissen geprägt. Könnte ein Lieferkettengesetz dafür sorgen, dass die Macht der Käufer im Norden verringert wird?
8. Wie schätzen Sie Ihre Arbeit und die Aktivitäten verschiedener Initiativen, Organisationen und Labels ein, verglichen mit dem Lieferkettengesetz? Kann/ sollte sich die Arbeit von verschiedenen Initiativen und dem Gesetz ergänzen, oder wird sie gewissermaßen durch das Gesetz ersetzt?
9. Wie sollte das Lieferkettengesetz idealerweise aussehen und welche Punkte müssten dafür verändert werden?
10. Unter welchen externen Bedingungen wäre das Gesetz effektiver? Welcher globale Rahmen müsste dafür gegeben sein?
11. Wie könnte sich ein nationales Gesetz aus dem globalen Norden negativ auf die Menschen im globalen Süden auswirken?

12. Der Titel meiner Arbeit lautet: „Tiefgreifende Veränderung oder Strategie gegen das schlechte Gewissen“. Bitte nehmen Sie dazu Stellung.

App. II: Zuordnung interviewte Institution/Anonymisierung

<b>Person</b>	<b>Institution</b>
1	Netzwerk Soziale Verantwortung (NeSoVe) und „Menschenrechte brauchen Gesetze“
2	Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB)
3	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)
4	VAUDE
5	Radboud University
6	Jaro Institut und Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME)
7	Nationale Kontaktstelle für die OECD-Leitsätze (NKS)

### App. III: Codesystem

Bedingungen für mehr Effektivität	Bedingungen, die zum einen direkt an das Lieferkettengesetz geknüpft sind und zum anderen externe Rahmenbedingungen, die erfüllt werden müssen, um dieses effektiver zu gestalten	57
Akteure	Akteure, die an der Verhandlung des Gesetzes direkt beteiligt waren und Akteure, die direkt oder indirekt an der Durchsetzung des Gesetzes, bzw. von diesem betroffen sind	16
Contra	Akteure, die sich gegen ein Lieferkettengesetz aussprechen	11
Argumente		27
Pro	Akteure, die sich für ein Lieferkettengesetz aussprechen	37
Argumente		60
Rolle der Initiativen	Die Rolle der Initiativen in Bezug auf das Lieferkettengesetz: Inwiefern waren sie an der Gesetzgebung beteiligt? Welche Rolle nehmen sie ein, sobald das Gesetz in Kraft tritt?	43
Schwachstellen der Initiativen	Gründe, warum die Arbeit der Initiativen nicht ausreicht, also warum es zusätzlich ein Lieferkettengesetz braucht	10
Lieferkettengesetz		
Widersprüche		15
Risiken und Herausforderungen	Die Risiken des Lieferkettengesetzes gehen oft mit Herausforderungen einher, weshalb diese beiden Punkte zusammengefasst wurden	56
Chancen		65

## App. IX: Zusammenfassung der Debatte um ein Lieferkettengesetz

CONTRA	PRO
<p>Die Lieferketten seien oft zu groß, intransparent und komplex, sodass es in der Realität nicht möglich sei, alle Produktionsschritte zu kontrollieren → Überforderung der Unternehmen (z.B. Rudzio 2020)</p>	<p>Freiwilligkeit führte nicht zum Erfolg, deshalb soll das Gesetz Unternehmen rechtlich an die Menschenrechte binden und soziale und ökologische Mindeststandards bei deutschen Unternehmen garantieren (z.B. Ehrhardt 2020)</p> <p>Lieferketten sind gesellschaftlich konstruiert und können deshalb auch kontrolliert werden (Person 1: 27)</p> <p>Die Unternehmen sind anderweitig auch in der Lage, Prozesse entlang der Lieferkette genauestens zu kontrollieren (Person 6: 9)</p>
<p>Das Gesetz sei für kleine und mittelständige Unternehmen existenzgefährdend (z.B. Rudzio 2020)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Größe sei nicht ausschlaggebend, wenn es darum gehe, die Menschenrechte zu schützen – auch kleine und mittelständige Unternehmen können, z.B. im Textilsektor, massiv zu Menschenrechtsverletzungen und Umweltschäden beitragen (z.B. Initiative Lieferkettengesetz 2021c) (Person 7: 19)</li> <li>• Die Kosten halten sich auch für kleine und mittelständige Unternehmen in Grenzen (z.B. Specht 2021a) (Person 2: 33)</li> </ul>
<p>Wettbewerbsnachteil gegenüber anderen europäischen Unternehmen (z.B. Rudzio 2020)</p>	<p>Wettbewerbsvorteil aufgrund langfristiger Beziehungen zu Zuliefererfirmen und guter Reputation (Person 4: 10)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorteile durch höhere Reputation (z.B. höhere Nachfrage), bzw. Reduzierung</li> </ul>

	<p>des Risikos von Reputationsschäden und Rechtsstreitigkeiten (z.B. KPMG 2021: 18)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bundesweite Vereinheitlichung der Wettbewerbsbedingungen (z.B. Specht 2021a)</li> <li>• Nachhaltige und faire Lieferketten schaffen Resilienz und Zukunftsorientiertheit (vgl. ebd.) (Person 4: 10)</li> </ul>
Rechtsunsicherheit (vgl. Ehrhardt 2020)	Das Lieferkettengesetz soll an künftige europäische Regelungen angepasst werden (vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2021) (Person 7: 10)
Unüberschaubares Haftungsrisiko für Unternehmen, wenn sie für die Fehler Dritter haftbar gemacht werden (z.B. Ehrhardt 2020) und die zivilrechtliche Haftung führe zu einer Klagewelle (z.B. Initiative Lieferkettengesetz 2020b: 2f.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Das Problem, dass in der Lieferkette Dritte agieren, deren mögliche Fehlritte für Unternehmen anscheinend kaum kontrollierbar sind, könne durch ein Lieferkettengesetz angegangen werden (z.B. Ehrhardt 2020)</li> <li>• Unternehmen werden nicht für das Fehlverhalten Dritter verantwortlich gemacht, sondern haben nur dann eine Haftung zu befürchten, wenn sie ihre eigenen Sorgfaltspflichten verletzt haben und dadurch kausal ein Schaden entstanden ist, der vermeidbar gewesen wäre (vgl. Initiative Lieferkettengesetz 2020b: 3)</li> <li>• Es besteht eine Bemühenspflicht, keine Garantiehaftung (Person 7: 19)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es drohe keine Klagewelle, sondern das Lieferkettengesetz würde in erster Linie präventiv wirken (Unternehmen beginnen, effektive Risikomanagementsysteme aufzubauen, um Schäden an Mensch und Umwelt zu vermeiden) (vgl. ebd.) (Person 2: 24)</li> <li>• Eine Haftung komme nur bei schwerwiegenden Einzelfällen in Betracht (hohes Kosten- und Prozessrisiko für NGOs) (vgl. UnternehmensGrün 2020: 2) (Person 2: 24)</li> </ul>
<p>Durch höhere Kosten könnte die Produktion in Ländern des globalen Südens zurückgezogen werden → negative Auswirkungen für lokale Bevölkerung (z.B. Ehrhardt 2020)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmen können es sich nicht leisten, ständig ihre Produktionsstandorte zu wechseln, weswegen sie letztlich durch das Gesetz gezwungen seien, die Mindeststandards einzuhalten und die Lage dort nachhaltig zu verbessern (auch für ihre Reputation) (Person 5: 22)</li> <li>• Nachhaltige Beziehungen mit den Produzenten und Zulieferern mache die eigene Geschäftstätigkeit krisenfester (Person 3: 17) (Person 4: 10)</li> </ul>
<p>Hohe bürokratische und finanzielle Belastungen für die Unternehmen, gerade in Zeiten von Corona (vgl. Laghai und Steiner 2021)</p>	<p>Corona zeige, dass nachhaltige Lieferketten und gute Beziehungen zu den Zuliefererbetrieben die Geschäftstätigkeit stärken und krisensicherer machen (Person 1: 38)</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Kosten für große Unternehmen werden auf durchschnittlich 0,005 bis 0,1 Prozent ihrer Gewinne geschätzt (British Institute of International and Comparative Law 01/2020 zit. nach UnternehmensGrün 2020: 4) (siehe auch Specht 2021a)</li> <li>• Die Kosten für die Unternehmen müssen in Beziehung zu den Kosten für die gesamte Gesellschaft gesetzt werden (vgl. UnternehmensGrün 2020: 4)</li> <li>• Finanzielle und nicht finanzielle Berichtsaufgaben können effizient zusammengefasst werden (vgl. ebd.) (Person 6: 11)</li> </ul>
--	---

Tab. 2: Überblick der Argumente (Quelle: eigene Zusammenfassung)