

Sweatshops in globalen Lieferketten multinationalaler Unternehmen: Eine kritische Analyse

Die problematischen Arbeitsbedingungen in Sweatshops sind in den letzten Jahren zunehmend in das Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt. Auf der einen Seite spielen diese eine wichtige Rolle in den globalen Lieferketten multinationalaler Unternehmen. Auf der anderen Seite kommt es immer wieder zu katastrophalen Unglücken, bei denen nicht selten Arbeiterinnen und Arbeiter ums Leben kommen. Der vorliegende Beitrag gibt einen Überblick über wesentliche Entwicklungslinien der kontroversen Diskussion über Sweatshops. Argumente der Proponenten und Opponenten von Sweatshops werden einander gegenübergestellt.



Prof. Dr. Dirk Ulrich Gilbert ist Inhaber der Professur für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Unternehmensethik, an der Universität Hamburg. Bevorzugte Forschungsgebiete: Strategisches Management, Internationales Management, Unternehmensethik und Organisationstheorie.

Summary: In recent years labor and human rights activists have been successful at raising public awareness regarding labor practices in sweatshops. On the one hand, sweatshops play an increasingly important role in global supply chains of multinational corporations. On the other hand, events like the massive collapse of the Rana Plaza factory in 2013 where more than 1,135 people were killed have sparked concerns about the violation of basic human rights in sweatshops. This article provides an overview of the controversial discussion of the pros and cons of sweatshop labor.

Stichwörter: Sweatshops, Multinationale Unternehmen, Globale Lieferketten

1. Katastrophale Arbeitsbedingungen

Am 11. September 2012 starben mehr als 300 Arbeiterinnen und Arbeiter bei einem Feuer in einem Sweatshop des Un-

ternehmens *Ali Enterprises* in Karatschi, Pakistan. Die Arbeiterinnen und Arbeiter verbrannten, erlagen Rauchvergiftungen oder starben bei dem Versuch, aus den oberen Stockwerken zu springen. Viele der Fenster und Türen des Gebäudes waren versperrt, und so konnten die Arbeiterinnen und Arbeiter der Katastrophe nicht entkommen. Nur wenige Monate nach diesem Vorfall starben am 24. November 2012 erneut 112 Arbeiterinnen und Arbeiter bei einem Feuer in einer Fabrik des Unternehmens *Tazreen Fashions* in Dhaka, Bangladesch. Auch hier waren Fenster und Türen verriegelt. Aufgrund solcher Ereignisse und spätestens seit dem Einsturz des Fabrikkomplexes *Rana Plaza* in Sabhar, nahe Dhaka, am 24. April 2013, bei dem mindestens 1.135 Menschen getötet und mehr als 2.400 verletzt wurden, sind die Zustände in **Sweatshops** in das Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt (vgl. *Gilbert/Huber, 2017*). Von Menschenrechtsaktivisten, Zeitungen und dem Fernsehen aber auch den sozialen Medien wird immer häufiger über die oftmals katastrophalen Arbeitsbedingungen in Fabriken in Entwicklungsländern berichtet und die Frage gestellt, was dagegen getan werden kann. Auch die wirtschaftswissenschaftliche Forschung hat sich diesem Thema schon seit geraumer Zeit angenommen, und der vorliegende Beitrag skizziert wesentliche **Entwicklungslinien** dieser **Diskussion**.

Nach einer kurzen begrifflichen Abgrenzung von Sweatshops gehen wir auf deren Bedeutung in den globalen Lieferketten multinationalaler Unternehmen (MNU) ein. Im An-

schluss geben wir einen Überblick über die kontroverse Diskussion im Hinblick auf Sweatshops. Ungeachtet der medialen Kritik an den Zuständen in Sweatshops gibt es in der Literatur nicht wenige Autoren und Autorinnen, die Argumente für die Existenz von Sweatshops ins Feld führen. Im Mittelpunkt dieses Beitrags steht deshalb die vergleichende Diskussion der befürwortenden und der ablehnenden Positionen im Hinblick auf Sweatshops. Der Beitrag endet mit einem kurzen Fazit und konkreten Hinweisen auf weiteren Forschungsbedarf.

2. Sweatshops und ihre Bedeutung in globalen Lieferketten

Die Zunahme des internationalen Handels und der Globalisierung in den letzten Jahrzehnten ist nicht verantwortlich für die Armut auf der Welt. Schlechte Arbeitsbedingungen, geringe Löhne und einen damit verbundenen niedrigen Lebensstandard gab es schon immer in der Geschichte der Menschheit. Der Begriff Sweatshops wurde in England jedoch erst um das Jahr 1850 benutzt und beschreibt **Produktionsstätten**, in denen Arbeiterinnen und Arbeiter für **niedrige Gehälter** unter **schlechten Bedingungen** arbeiten. Arbeiterinnen und Arbeiter, die monotone und teils gesundheitsgefährdende Arbeit zu niedrigen Löhnen verrichteten, wurden als „Sweater“ bezeichnet und das sog. Sweating war zu den Hochzeiten der Industriellen Revolution weit verbreitet. *Powell* (2014, S. 112 ff.) gibt einen umfassenden Überblick über die Geschichte von Sweatshops und geht davon aus, dass es diese ab ca. 1780 zunächst in England und ab dem Beginn des 19. Jahrhunderts auch in den U.S.A. gab. Im Zuge der **Industrialisierung** breiteten sich Sweatshops im Laufe des 20. Jahrhunderts dann in Teile Südamerikas und Afrikas, vor allem aber nach Asien aus. *Arnold/Hartman* (2006, S. 677) liefern eine präzise **Abgrenzung** von **Sweatshops** und definieren diese als „[...] any workplace in which workers are typically subject to two or more of the following conditions: income for a 48 hour workweek less than the overall poverty rate for that country; systematic forced overtime; systematic health and safety risks due to negligence or the willful disregard of employee welfare; coercion; systematic deception that places workers at risk; and underpayment of earnings“. Andere Autoren sind der Ansicht, dass eine Abgrenzung von Sweatshops, die lediglich Bezug auf die schlechten Arbeitsbedingungen nimmt, eine kritische Diskussion über die ethischen Aspekte von Sweatshops behindert. Sie schlagen deshalb vor, alle Arbeitsstätten als Sweatshops zu bezeichnen, in denen fundamentale **Rechte** von **Arbeitnehmern** verletzt werden (vgl. *Gilbert/Huber*, 2017), unabhängig davon, ob diese sich in **Entwicklungsländern** wie Bangladesch oder Pakistan oder auch in weiter entwickelten **Industrieländern** befinden.

Auch wenn Sweatshops kein neues Phänomen sind, hat sich deren Bedeutung im Zuge der **Globalisierung** sowie durch den Anstieg der **internationalen Arbeitsteilung** dramatisch erhöht. Bedingt durch die drastische Reduzierung tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse, neue Kommunikationstechnologien wie das Internet, eine verbesserte Transportinfrastruktur sowie die Deregulierung vieler Wirtschaftsbereiche in den letzten Jahrzehnten können MNUs im Rahmen ihrer globalen Lieferketten zunehmend auf Produkte zurückgreifen, die in Sweatshops im Ausland produziert werden (vgl. *Lund-Thomsen/Lindgreen*, 2014). Die geringeren Kosten bei der Beschaffung von bestimmten (Vor-)Produkten werden dabei i. d. R. als ein wesentlicher Grund von MNUs für die Entscheidung zugunsten eines **Outsourcing** zu Sweatshops genannt (vgl. *Arnold/Bowie*, 2003; *Clarke/Boersma*, 2017). Die Leitidee bei der Inanspruchnahme von Sweatshops ist die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit durch die geographische Separierung einzelner Wertschöpfungsaktivitäten innerhalb globaler Lieferketten (vgl. *Levy*, 1995). Die internationale Beschaffung wird in diesem Fall zu einem wesentlichen Teil der Unternehmensstrategie und MNUs gehen davon aus, dass niedrigere Beschaffungskosten die Kosten, die durch Koordination, Kontrolle und Transport der verschiedenen Leistungen entstehen, überkompensieren (vgl. *Niforou*, 2015). Diese Entwicklung hat in vielen Branchen dazu geführt, dass insbesondere **arbeitsintensive Produktionsaktivitäten** fast vollständig an Sweatshops in Entwicklungsländer ausgelagert wurden. Zu nennen sind hier beispielsweise die Textil-, Spielwaren- und Elektronikindustrie. Große MNUs konzentrieren sich in diesen Branchen häufig auf Wertschöpfungsaktivitäten in der Entwicklung sowie im Marketing und Vertrieb, lagern die eigentliche Herstellung von Textilien, Spielzeug oder Elektronikartikeln aber an Zulieferer aus.

3. Kontroverse Positionen in der Sweatshop-Debatte

In der Ökonomie, Politik, Philosophie, Soziologie und Unternehmensethik gibt es bereits seit vielen Jahren eine lebhaftige Debatte, ob und in welchem Ausmaß die Arbeit in Sweatshops ausbeuterisch und deshalb abzulehnen ist. Diese hitzige Auseinandersetzung über den zumeist negativ besetzten Begriff Sweatshops hat dabei nicht nur in der Wissenschaft, sondern auch in der Praxis große Aufmerksamkeit erfahren. Regierungen, Gewerkschaften, Nichtregierungsorganisationen (z. B. *Fair Labor Organisation*, *Social Accountability International*), die *International Labor Organization*, Kunden und vor allem MNUs vertreten dabei nicht selten sehr unterschiedliche Positionen.

In diesem Beitrag wollen wir den Blick darauf lenken, dass es im Hinblick auf die Bewertung von Sweatshops stark da-

rauf ankommt, von welcher **theoretischen Perspektive** aus man das Thema analysiert. Neben der – vor allem in der öffentlichen Diskussion überwiegenden – ablehnenden Position gegen Sweatshops gibt es durchaus auch **Proponenten**, die sich für deren Fortbestehen einsetzen. Im Folgenden wird deutlich werden, dass diese Proponenten zumeist von einer **ökonomischen Position** aus argumentieren (z. B. neoklassische Theorie), um die Arbeit in Sweatshops zu rechtfertigen. **Opponenten** von Sweatshops dagegen greifen in ihrer Analyse typischerweise auf **ethische Theorien** zurück, um ihre Argumente gegen Sweatshops zu begründen (z. B. Kantische Ethik). Wir werden zeigen, dass beide Seiten starke Argumente haben und es keine einfache Antwort auf die Frage gibt, ob die Arbeit in Sweatshops grundsätzlich abzulehnen ist oder nicht.

3.1. Proponenten von Sweatshops

Proponenten von Sweatshops gehen von der Annahme aus, dass Arbeiterinnen und Arbeiter sich bewusst dafür entscheiden, in einem Sweatshop zu arbeiten. Diese Entscheidung ist das Ergebnis eines **freien Willens** und die Beschäftigung in einem Sweatshop ist die beste verfügbare Alternative für die Arbeiterinnen und Arbeiter. Diese akzeptieren die schlechten Arbeitsbedingungen, um ihr Überleben zu sichern und der Armut zu entkommen (vgl. *Faraci, 2019; Powell/Zwolinski, 2012*). Bei Arbeiterinnen und Arbeitern handelt es sich gemäß den Grundannahmen ökonomischer Theorie um rationale Akteure, die durch die Arbeit in einem Sweatshop und das dadurch generierte Einkommen ihren Nutzen steigern. Dieser Argumentation folgend unterliegt eine solche Entscheidung dem freien Spiel des Arbeitsmarktes und verdient Respekt. Entsprechend sind staatliche Eingriffe in den Markt oder Einwände gegen Sweatshops von Nichtregierungsorganisationen, Gewerkschaften oder anderen Stakeholdern zurückzuweisen, da sie letztlich in die Freiheitsrechte der Individuen eingreifen (vgl. *Flanigan, 2018*).

Proponenten von Sweatshops argumentieren weiter, dass Arbeiterinnen und Arbeiter sich der problematischen Produktionsbedingungen wohl bewusst sind, weil sie über lokales Wissen verfügen und **rational** die für sie beste Entscheidung treffen. Anders als bei alternativen Arten von Arbeit (z. B. Feldarbeit, Handel auf lokalen Märkten, Prostitution) bezahlen Sweatshops ein kontinuierliches Einkommen, welches typischerweise sogar höher ist als das alternativer Einkommensarten in den jeweiligen Ländern (vgl. *Powell/Zwolinski, 2012*). Eine Studie in der Dominikanischen Republik, Haiti, Honduras und Nicaragua ergab, dass die Bezahlung in Sweatshops zwischen drei- und siebenmal so hoch war wie bei alternativen Beschäftigungen in den lokalen Märkten (vgl. *Powell/Skarbek, 2006*). *Powell*

(2014, S. 48 ff.) kommt in einer anderen Studie in 83 Sweatshops in 18 Ländern zu dem Ergebnis, dass die jeweilige Bezahlung der Arbeiterinnen und Arbeiter zwar häufig nicht der Höhe eines lokal notwendigen Existenzlohns entspricht, diese Situation aber immer noch besser ist als die Alternative, elende Armut. Ausgehend von dieser Argumentation wäre es abzulehnen, Sweatshops zu verbieten und Menschen die Chance zu geben, dort zu arbeiten. Obwohl die Rechte und die Sicherheit der Arbeiterinnen und Arbeiter in Sweatshops verletzt werden und die Arbeitsbedingungen unfair sind, verbessern Sweatshops das Leben der Menschen und sie arbeiten dort letztlich freiwillig (vgl. *Zwolinski, 2007*).

In der Literatur bezeichnet man diese rein ökonomische Begründung für Sweatshops als das **Choice-Argument**. Berühmte Ökonomen und Nobelpreisträger wie **Milton Friedman** oder **Paul Krugman** sind Befürworter dieser Argumentation und wenden sich entschieden gegen Eingriffe in den Markt, um die Arbeit in Sweatshops zu verbieten (vgl. *Friedman, 1973; Krugman, 1997*). *Friedman* weist in seinen Memoiren sogar darauf hin, dass seine eigene Mutter in den U.S.A. als Näherin in einem Sweatshop gearbeitet hat und er dennoch der Ansicht ist, dass diese Form der Arbeit ein wichtiger Schritt in der wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes sei (vgl. *Friedman/Friedman, 1998*). Für *Friedman* und *Krugman* würde ein Verbot von Sweatshops vielen Entwicklungsländern die einzige Chance nehmen, ihre **komparativen Kostenvorteile** im (Welt-)Markt auszuspielen und für ihre eigene wirtschaftliche Entwicklung nutzbar zu machen. *Krugman* (1997) drückt dies in seinem vielzitierten Beitrag mit dem Titel „In Praise of Cheap Labor“ pointiert aus: „[...] as long as you have no realistic alternative to industrialization based on low wages, to oppose it means that you are willing to deny desperately poor people the best chance they have of progress for the sake of what amounts to an aesthetic standard – that is, the fact that you don’t like the idea of workers being paid a pittance to supply rich Westerners with fashion items“.

Proponenten von Sweatshops sprechen sich deshalb dafür aus, dass MNU auch in Zukunft – trotz der öffentlichen Kritik – Wertschöpfungsaktivitäten zu Sweatshops outsourcen sollen, denn dadurch profitieren sowohl die Arbeiterinnen und Arbeiter, die dort angestellt sind, als auch die Entwicklungsländer, deren wirtschaftliches Wachstum sich erhöht. Auch Kundinnen und Kunden aus Industrieländern sollten weiterhin Produkte aus Sweatshops kaufen, um die Nachfrage nach Arbeit in solchen Produktionsstätten anzuregen. Dieser Argumentation folgend sind Sweatshops ein notwendiger Schritt im Prozess der **wirtschaftlichen Entwicklung** von Entwicklungsländern. Ohne die Arbeit in Sweatshops würde man viele dieser Länder ihrer Chance berauben, ihren **Wohlstand** auf ein Level zu steigern, auf

dem Sweatshops schließlich nicht mehr notwendig wären. Powell (2014, S. 129) drückt dies folgendermaßen aus: „Sweatshops do not just provide a better job than the really lousy other options in these countries. Sweatshops themselves are part of the very process of development that will lead to their elimination“. Als Beispiele führt Powell (2014) Länder wie die U.S.A., England oder Singapur an und betont, dass es in der Geschichte dieser Länder vor allem die Arbeit in Sweatshops war, die eine Grundvoraussetzung für deren wirtschaftliche Entwicklung darstellte.

Folgt man dieser ökonomisch fundierten Argumentation, dann würden **staatliche Eingriffe** in den Markt, welche die Arbeitsbedingungen in Sweatshops verbessern, ceteris paribus zu Kostensteigerungen und damit zu einer geringeren Wettbewerbsfähigkeit und schließlich zur Verlagerung der Produktion in andere Länder führen. Damit wäre weder den Arbeiterinnen und Arbeitern in den Sweatshops, noch den Gastländern oder den MNU geholfen. Deshalb lehnen die Befürworter von Sweatshops jegliche staatliche Maßnahmen ab, welche die Wettbewerbsfähigkeit von Sweatshops in internationalen Märkten einschränken (vgl. Flanigan, 2018; Miller, 2003).

Der bekannte amerikanische Ökonom Jeffrey D. Sachs ging auf einer Panel-Diskussion an der *Harvard University* sogar so weit und behauptete, dass es in der Welt nicht zu viele, sondern eher zu wenige Sweatshops gäbe. Dabei betonen viele dieser Ökonomen immer wieder, dass sie durchaus Mitgefühl mit den Arbeiterinnen und Arbeitern in Sweatshops haben. Sie verteidigen Sweatshops aber dennoch, da diese die beste verfügbare Alternative für die Arbeiterinnen und Arbeiter seien und die ökonomischen Vorteile deren Nachteile überwiegen würden (vgl. Powell, 2014). Zudem stellen viele Autoren die grundsätzliche Frage, ob **paternalistische Maßnahmen** zur Bekämpfung von Sweatshops durch den Staat überhaupt zielführend sind. Zu oft, so die Kritiker, erreichen staatliche Maßnahmen nicht ihre gesetzten Ziele und eine Regierung weiß nicht zwangsläufig, was im besten Interesse der Arbeiterinnen und Arbeiter ist (vgl. Flanigan, 2018).

3.2. Opponenten von Sweatshops

Opponenten von Sweatshops argumentieren zumeist von einer **moralischen Perspektive** aus und lehnen die Arbeit in Sweatshops als ausbeuterisch und gefährlich ab. Dieser Lesart nach greifen zudem beide o. g. ökonomischen Standardbegründungen für Sweatshops – das Choice-Argument sowie das Argument, dass Sweatshops wirtschaftliche Entwicklung fördern – zu kurz, gerade weil sie sich ausschließlich auf die ökonomischen Folgen für die Arbeiterinnen und Arbeiter bzw. die Entwicklungsländer berufen. In einem Sweatshop zu arbeiten mag eine unvermeidliche

Entscheidung für eine Arbeiterin oder einen Arbeiter sein, um ihren bzw. seinen Lebensstandard zu erhöhen, dies rechtfertigt aber aus moralischer Sicht noch lange nicht die **unfairen Bedingungen**, unter denen diese Entscheidung getroffen werden muss. Die ökonomische Argumentation pro Sweatshops verkennt demnach einen wesentlichen Aspekt, der mit der Armut in vielen Entwicklungsländern einhergeht. Menschen entscheiden sich dort i. d. R. nur deshalb dazu, in Sweatshops zu arbeiten, weil sie verzweifelt sind und sie eben **keine Alternative** haben, um der Armut zu entkommen (vgl. Gilbert/Huber, 2017). Sie treffen am Ende deshalb auch **keine freiwillige Entscheidung**, die ihnen Autoren wie Friedman und Krugman unterstellen. Arbeiterinnen und Arbeiter werden aufgrund der gesellschaftlichen Strukturen in Entwicklungsländern sowie der institutionellen Rahmenbedingungen in globalen Lieferketten mehr oder weniger dazu **gezwungen**, in Sweatshops zu arbeiten. Diesen Zustand bezeichnet man auch als **strukturelle Gewalt** (vgl. Galtung, 1984). Je verzweifelter die Situation einer Arbeiterin bzw. eines Arbeiters und je ausgeprägter die strukturelle Gewalt ist, umso stärker wird vermutlich die Motivation sein, sich mit menschenunwürdigen Arbeitsbedingungen zu arrangieren.

Es sind die katastrophalen Arbeitsbedingungen in Sweatshops, die zu dem von Kritikern am häufigsten vorgebrachten Argument führen. Diese Kritik an Sweatshops basiert zumeist auf der Kantischen Ethik und besagt, dass den Arbeiterinnen und Arbeitern in Sweatshops der ihnen zustehende **Respekt** nicht gewährt wird und dies letztlich gegen grundlegende moralische Prinzipien wie den **Kategorischen Imperativ** verstößt (vgl. Arnold/Bowie, 2003, 2007). Kant (1978) bietet verschiedene Formulierungen seines berühmten Kategorischen Imperativs. Eine Ausprägung fokussiert auf die Vereinbarkeit einer Handlung mit dem **Selbstzweck des Menschen** und lautet: „Handle so, dass du die Menschheit sowohl in deiner Person als (auch) in der Person eines jeden anderen jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchst“ (Kant, 1978, S. 79). Dies bedeutet, dass jeder Mensch an sich wertvoll und in seiner **Würde** unantastbar ist. Der **Mensch** ist **Zweck** an sich und darf nicht als reines **Mittel** (z. B. zur Gewinnerzielung) instrumentalisiert und seines Selbstbestimmungsrechts beraubt werden (vgl. Schüz, 2017). Alles andere wäre für Kant Sklaverei und deshalb ist die Arbeit in Sweatshops hochproblematisch. Aus kantischer Sicht greift auch das Argument der Proponenten von Sweatshops nicht, dass diese, im Vergleich zu anderen Tätigkeiten in Entwicklungsländern (z. B. Farmarbeit, Prostitution), immer noch „bessere“ Arbeitsbedingungen und Bezahlung aufweisen. In Sweatshops und globalen Lieferketten kommt es aus Kantischer Perspektive dennoch zur **Ausbeutung** der Arbeiterinnen und Arbeiter und dies ist abzulehnen, weil es

moralisch nicht zu rechtfertigen ist (vgl. *Arnold/Bowie*, 2003, 2007). Ausgehend vom Kategorischen Imperativ haben demnach sowohl Managerinnen und Manager in MNUen als auch Besitzer von Sweatshops die moralische Pflicht, die Würde der Arbeiterinnen und Arbeiter zu respektieren und diese nicht auszubeuten. In der Praxis würde dies bedeuten, dass Sweatshops und MNUen den Arbeiterinnen und Arbeitern einen **Existenzlohn** bezahlen und dafür sorgen müssten, dass die **Arbeitsbedingungen** sicher und nicht ausbeuterisch sind (vgl. *Arnold/Bowie*, 2003).

Ausgehend von diesem moralischen Standpunkt wären die zusätzlichen Kosten, die durch eine Erhöhung der Löhne sowie eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen entstehen, eine notwendige Bedingung, um das **Geschäftsmodell** eines Sweatshops bzw. MNUen weiterhin erfolgreich zu betreiben. Im Gegensatz zu den oben vorgebrachten Argumenten der Proponenten von Sweatshops gehen die Opponenten davon aus, dass MNUen und Sweatshops einen gewissen Spielraum haben, wenn es um die Erhöhung der Löhne und die Verbesserung der Arbeitsbedingungen geht, ohne dass dies gleich zu einem **Anstieg der Arbeitslosigkeit** und einer **Verlagerung der Produktion** von einem Land zu einem anderen führt (vgl. *Miller*, 2003). Eine Studie in der indonesischen Textil- und Schuhindustrie kam beispielsweise zu dem Ergebnis, dass die freiwillige Erhöhung der Löhne in Sweatshops nach einer massiven Anti-Sweatshop-Kampagne nicht unmittelbar zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit geführt hat (vgl. *Harrison/Scorse*, 2006). Es zeigte sich vielmehr, dass es den Managerinnen und Managern gelungen war, Wege zu finden, um einen Anstieg der Lohnkosten in den Sweatshops durch Kostenkürzungen an anderen Stellen in der Wertschöpfungskette oder durch höhere Umsatzerlöse beim Verkauf der jeweiligen Produkte am Markt überzukompensieren.

Das **ökonomische Standardargument**, wonach steigende Löhne ceteris paribus zu einer Erhöhung der Arbeitslosigkeit führen, hat aus Sicht der Kritiker von Sweatshops eine weitere Schwäche. Es setzt nicht nur eine unmittelbare Kausalität voraus, die zwischen Lohnkosten und Arbeitslosigkeit besteht und die aus Sicht einiger Autoren empirisch nicht einwandfrei nachweisbar ist (vgl. *Harrison/Scorse*, 2006; *Miller*, 2003). Gleichzeitig stellen viele Kritiker infrage, ob ein Land im Rahmen seiner wirtschaftlichen Entwicklung unbedingt durch eine **Sweatshop-Phase** gehen muss. Diese Sichtweise blendet aus, dass es neben dem Vorhandensein des Produktionsfaktors (günstige) Arbeit weitere Variablen gibt, die für die Entwicklung von Ländern verantwortlich sind, wie z. B. Schutz des Eigentums, ökonomische Freiheit, bessere Sozialgesetze, technologische Entwicklungen, verbesserte Bildung oder auch die Arbeit von Gewerkschaften. Vor allem aber bedeutet wirtschaftliche Entwicklung nicht zwangsläufig die vollständige **Eli-**

mination von **Sweatshops**. So gibt es beispielsweise in der Textilindustrie in den U.S.A. auch heute noch in größerem Umfang Sweatshops, obwohl das Land das höchste Bruttoinlandsprodukt weltweit aufweist (vgl. *Ellis/Tran*, 2016).

4. Fazit

Im Mittelpunkt dieses Beitrags stand die kritische Diskussion im Hinblick auf das Für und Wider von Sweatshops. Es wurde deutlich, dass es in der Literatur sehr unterschiedliche Standpunkte gibt, die sich konträr einander gegenüberstehen. Wie man die Arbeit in Sweatshops und deren Folgen für die Menschen und die einzelnen Länder beurteilt, hängt demzufolge stark von der theoretischen Perspektive ab, die man nutzt, um sich ein Urteil zu bilden.

Proponenten von Sweatshops befürworten diese vor allem wegen deren positiven Beitrags zur wirtschaftlichen Entwicklung von Ländern. *Powell* (2014, S. 157 f.) geht sogar so weit zu behaupten, dass es ein großer Sieg für die Arbeiterinnen und Arbeiter in Sweatshops auf der ganzen Welt ist, dass die **Anti-Sweatshop-Bewegung** in den letzten Jahrzehnten zwar immer öffentlichkeitswirksamer aufgetreten ist, aber bislang kaum erfolgreich im Kampf gegen niedrige Löhne und schlechte Arbeitsbedingungen war. Für ihn ist die **ökonomische Logik** bezüglich der Arbeit in Sweatshops entscheidend und dies führt zu der Schlussfolgerung, dass es letztlich keine staatlichen Eingriffe in den Markt für Arbeit in Sweatshops geben sollte.

Opponenten von Sweatshops weisen das Choice-Argument zurück und für sie sind die empirischen Belege für den Beitrag von Sweatshops zur wirtschaftlichen Entwicklung von Ländern nicht eindeutig genug. Vor allem aber verletzt die Arbeit in diesen Betrieben aus ihrer Sicht grundlegende **moralische Rechte** von Menschen und deren **Würde**. Deshalb bedarf es in Zukunft konkreter **Initiativen**, um die **Arbeitsbedingungen** in Sweatshops zu verbessern (vgl. *Gilbert/Huber*, 2017). Grundsätzlich kann man dabei zwischen Maßnahmen auf der supranationalen (z. B. Sustainable Development Goals) und nationalen Ebene (z. B. Verbesserung der Sozial- und Arbeitsgesetze), der Ebene der Industrie (z. B. Initiierung von Multistakeholder-Initiativen) sowie der Ebene der MNUen (z. B. Erhöhung der Preise) differenzieren.

Wie weit dabei die Verantwortung der jeweiligen Staaten und MNUen reicht, um konkrete Beiträge zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in Sweatshops zu leisten und ob solche Maßnahmen überhaupt sinnvoll sind, ist Gegenstand einer lebhaften Diskussion in der Literatur und es bedarf in diesem Feld noch weiterer Forschung (vgl. *Powell*, 2014; *Scherer/Rasche/Palazzo/Spicer*, 2016). Forschungsbedarf besteht auch im Hinblick auf die Frage, ob sich der Trend zum Outsourcing der Produktion in einigen Industri-

en demnächst wieder umkehren wird und welche Konsequenzen dies für Sweatshops in Entwicklungsländern haben könnte. Es gibt erste Indizien dafür, dass MNUs, z. B. in der Sportartikel- und Textilindustrie, neue Technologien der Automatisierung nutzen, um Produkte wieder vermehrt in den Industrieländern zu fertigen. Dies bedeutet, dass das Motiv der Kostenreduktion beim Outsourcing in Zukunft zugunsten einer schnelleren Reaktion auf die Nachfrage und Erhöhung der Kundenorientierung an Bedeutung verlieren könnte. *McKinsey & Company* stellt in einer aktuellen Studie sogar schon die Frage: „Is apparel manufacturing coming home?“ (vgl. *Andersson/Berg/Hedrich/Ibanez/Janmark/Magnus*, 2018).

Literatur

- Andersson, J., Berg, A., Hedrich, S., Ibanez, P., Janmark, J., Magnus, K.-H.*, Is apparel manufacturing coming home? Nearshoring, automation, and sustainability – establishing a demand-focused apparel value chain, Online im Internet: URL: https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/retail/our%20insights/is%20apparel%20manufacturing%20coming%20home/is-apparel-manufacturing-coming-home_vf.ashx (Abrufdatum: 2.4.2018) 2018.
- Arnold, D. G., Bowie, N. E.*, Sweatshops and Respect for Persons, in: *Business Ethics Quarterly*, 13. Jg. (2003), S. 221–242.
- Arnold, D. G., Bowie, N. E.*, Respect for Workers in Global Supply Chains: Advancing the Debate Over Sweatshops, in: *Business Ethics Quarterly*, 17. Jg. (2007), S. 135–145.
- Arnold, D. G., Hartman, L. P.*, Worker rights and low wage industrialization. How to avoid sweatshops/Denis G. Arnold and Laura P. Hartman, in: *Human Rights Quarterly*, Vol. 28 (2006), S. 676–700.
- Clarke, T., Boersma, M.*, The Governance of Global Value Chains: Unresolved Human Rights, Environmental and Ethical Dilemmas in the Apple Supply Chain, in: *Journal of Business Ethics*, 143. Jg. (2017), S. 111–131.
- Ellis, K., Tran, K. T.L.*, Sweatshops Persist in U.S. Garment Industry, Online im Internet: URL: <https://www.wwd.com/business-news/government-trade/sweatshops-persist-in-u-s-garment-industry-10716742/> (Abrufdatum: 05.03.2019).
- Faraci, D.*, Wage Exploitation and the Nonworseness Claim: Allowing the Wrong, To Do More Good, in: *Business Ethics Quarterly*, 9. Jg. (2019), S. 1–20.
- Flanigan, J.*, Sweatshop Regulation and Workers' Choices, in: *Journal of Business Ethics*, 153. Jg. (2018), S. 79–94.
- Friedman, M.*, The Playboy Interview 1973.
- Friedman, M., Friedman, R. D.*, Two lucky people. *Memoirs*, Chicago 1998.
- Galtung, J.*, Strukturelle Gewalt. Beiträge zur Friedens- und Konfliktforschung, 31. Aufl., Reinbek bei Hamburg 1984.
- Gilbert, D. U., Huber, K.*, Labour Rights in Global Supply Chains, in: *A. Rasche, M. Morsing, J. Moon* (Hrsg.), *Corporate social responsibility. Strategy, communication, governance*, Cambridge, United Kingdom, New York, NY, USA, Port Melbourne, VIC, Australia, Delhi, India, Singapore 2017, S. 451–472.
- Harrison, A., Scorse, J.*, Improving the Conditions of Workers? Minimum Wage Legislation and Anti-Sweatshop Activism, in: *California Management Review*, 48. Jg. (2006), S. 144–160.
- Kant, I.*, *Grundlagen zur Metaphysik der Sitten* (1785), Stuttgart 1978.
- Krugman, P.*, In Praise of Cheap Labor. Bad jobs at bad wages are better than no jobs at all, Online im Internet: URL: <https://slate.com/business/1997/03/in-praise-of-cheap-labor.html> (Abrufdatum: 06.03.2019).
- Levy, D. L.*, International Sourcing and Supply Chain Stability, in: *Journal of International Business Studies*, 26. Jg. (1995), S. 343–360.
- Lund-Thomsen, P., Lindgreen, A.*, Corporate social responsibility in global value chains. Where are we now and where are we going?, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 123 (2014), S. 11–22.
- Miller, J.*, Why Economists Are Wrong About Sweatshops and the Antisweatshop Movement, in: *Challenge*, 46. Jg. (2003), S. 93–122.
- Niforou, C.*, Labour leverage in global value chains. The role of interdependencies and multi-level dynamics, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 130 (2015), S. 301–311.
- Powell, B.*, Out of poverty. Sweatshops in the global economy, Cambridge 2014.
- Powell, B., Skarbek, D. B.*, Sweatshops and Third World Living Standards. Are the jobs worth the sweat?, in: *Journal of labor research*, Vol. 27 (2006), S. 263–274.
- Powell, B., Zwolinski, M.*, The ethical and economic case against sweatshop labor. A critical assessment, in: *Journal of Business Ethics*, Vol. 107 (2012), S. 449–472.
- Scherer, A. G., Rasche, A., Palazzo, G., Spicer, A.*, Managing for political corporate social responsibility. New challenges and directions for PCSR 2.0, in: *Journal of Management Studies*, Vol. 53 (2016), S. 273–298.
- Schüz, M.*, *Angewandte Unternehmensethik. Grundlagen für Studium und Praxis*, Hallbergmoos 2017.
- Zwolinski, M.*, Sweatshops, Choice, and Exploitation, in: *Business Ethics Quarterly*, 17. Jg. (2007), S. 689–727.