



J. SAFRA SARASIN



Nachhaltiges Schweizer Private Banking seit 1841

Lieferketten in der Bekleidungsindustrie – ein Kartenhaus?!

Ein Bericht über die Chancen und Risiken in den Lieferketten von Textil- und
Bekleidungsunternehmen

Sustainable Investment Focus
Juni 2014

Bank J. Safra Sarasin AG

J. Safra Sarasin Sustainable Investment Research

Elisabethenstrasse 62

Postfach

CH - 4002 Basel

Telefon + 41 (0)58 317 44 44

Fax + 41 (0)58 317 44 00

www.jsafrasarasin.com

sustainableinvestments@jsafrasarasin.com

Copyright Bank J. Safra Sarasin AG. Alle Rechte vorbehalten.

Lieferketten in der Bekleidungsindustrie – ein Kartenhaus?!

Der vorliegende Bericht diskutiert Chancen und Risiken, denen Textil- und Bekleidungsunternehmen bei der Beschaffung gegenüberstehen. Neben der wirtschaftlichen Bedeutung und der organisatorischen Komplexität der Lieferketten werden Trends und Problemfelder im Beschaffungsprozess betrachtet. Schliesslich wird der Frage nachgegangen, ob und inwiefern nachhaltige Beschaffung und allfällige Kontroversen in der Lieferkette einen Einfluss auf den Firmenwert haben.

Einleitung

Am 24. April 2013 stürzte ein achtstöckiges Gebäude in der Nähe der bangladeschischen Hauptstadt Dhaka (Rana Plaza) in sich zusammen. Der Einsturz forderte 1'138 Tote und über 2'000 Verletzte. Drei der acht Etagen wurden illegal errichtet. Trotz der Meldung von Rissen hat das Management der fünf im Gebäude ansässigen Textilunternehmen nichts unternommen; und dies obwohl andere Geschäfte ihren Betrieb einstellten. Als Folge dieses tragischen Unglücks kam es zu Protesten und Ausschreitungen seitens der Textilarbeiter, die in Bangladesch kaum Gewerkschaftsunterstützung erhalten.

Wenige Monate zuvor kamen bei einem Brand in der Tazreen-Textilfabrik, in einem Vorort von Dhaka, über 100 Menschen ums Leben und mehr als 200 wurden verletzt. Im September 2012 starben bei Feuern in Pakistan über 250 Menschen. Insgesamt dürften in den vergangenen acht Jahren bei Feuern oder Gebäudeeinstürzen in Textilfabriken rund 1'500 Menschen getötet und über 3'000 verletzt worden sein.

Diese und andere Tragödien der jüngeren Vergangenheit (u.a. Foxconn im Elektronik- und der Pferdefleischskandal im Lebensmittelbereich) veranschaulichen auf traurige Art und Weise die aktuellen Herausforderungen in den Lieferketten.

Mit der zunehmenden Globalisierung und des permanenten Kosten- und Preisdrucks verschwimmen die Grenzen der eigenen Geschäftstätigkeit eines Unternehmens immer mehr. Während früher ein Unternehmen nur für die Aktivitäten in seinen eigenen vier Wänden verantwortlich zeichnete, ist dies mit dem Trend zu immer mehr Outsourcing in Niedriglohnländer nicht mehr der Fall. Zum Beispiel haben sich Nike und adidas von Herstellern von Sportartikeln immer mehr hin zu Designern und Vermarktern dieser Produkte entwickelt, wobei die Produktion fast vollständig ausgelagert wurde. Eine solche Ge-

schäftsstrategie bringt aber nicht nur die Vorteile von tieferen Produktionskosten mit sich, sondern auch Risiken, in der Form von Pflichten. Konsumenten und die allgemeine Öffentlichkeit betrachten die als Verkäufer auftretenden Unternehmen schliesslich als verantwortlich für die Produkte, egal wo und von wem diese hergestellt wurden.

Reichte vor einigen Jahren noch ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis für eine erfolgreiche Beschaffung von Textilien und Bekleidung, gilt es heute eine Vielzahl zusätzlicher Einflussfaktoren von Seiten der Absatz- und Beschaffungsmärkte zu berücksichtigen: Innovationsgeschwindigkeit, Nachfragevolatilität, stärkere Produktdifferenzierungen (z.B. nach Absatzregionen) und nicht zuletzt bessere Sozial- und Umweltstandards in der Produktion. Das Geschäftsmodell vieler Unternehmen erscheint vor diesen Hintergrund wie ein Kartenhaus, das bei grösseren Erschütterungen zu Wanken wenn nicht sogar einzustürzen droht.

Im Lichte dieser Entwicklungen werden in diesem Bericht folgende Aspekte näher beleuchtet:

- Bedeutung und Komplexität der Lieferketten
- Hauptprobleme in den Zulieferketten von Bekleidungsunternehmen
- Positionierung und Strategien von Bekleidungsunternehmen
- Auswirkungen von Kontroversen in der Lieferkette auf den Unternehmenswert

Bedeutung und Komplexität der Lieferketten

In Folge zunehmender Produktkomplexität sowie eines permanenten Kosten- und Preisdrucks sind viele Unternehmen dazu übergegangen, weitreichende Prozesse auszulagern. Dieses Outsourcing findet meist in Länder mit tieferen Produktionskosten, d.h. vor allem in Entwicklungsländer statt. Dadurch sind Lieferketten entstanden, die nicht nur mit dem Auftraggeber, sondern z.T. auch untereinander stark vernetzt sind. Wie komplex eine Lieferkette werden kann, zeigt Abbildung 1. Hier sieht man am vereinfachten Beispiel eines Sportartikelherstellers, wie weit eine Lieferkette gehen kann. Um beispielsweise ein T-Shirt herzustellen, muss die Baumwolle zunächst angepflanzt und geerntet werden, danach wird sie sortiert, gewaschen, gewoben und gefärbt. Erst dann geht es zur arbeitskraftintensiven Bekleidungsherstellung, bevor die Auslieferung an Zwischen-/Einzelhändler erfolgt.

Abbildung 1: Schematische Darstellung der Wertschöpfungskette eines Textilunternehmens



Quelle: Puma

Einzelne Schuh- und Bekleidungshersteller verfügen über mehr als 1'000 Lieferanten in Dutzenden von Ländern. Vielfach macht jedoch etwa ein Drittel davon den grössten Teil des Umsatzes aus. Eine funktionierende, nachhaltige Beschaffungskette ist daher wirtschaftlich essentiell für solche Unternehmen. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, wie weit die Kontrollen der Unternehmen gehen sollen/können, um die inhärenten Risiken zu minimieren und Opportunitäten wahrzunehmen. Zwei wesentliche Aspekte sind dabei zu berücksichtigen:

1. Hat das Unternehmen überhaupt die Möglichkeit, Ansprüche durchzusetzen?
2. Wer trägt die Kosten für die Kontrollen/Audits und die daraus hervorgehenden Verbesserungsmaßnahmen (z.B. bezüglich Sicherheit)?

Zusammenschlüsse der Käufer zu Interessengemeinschaften (wie zum Beispiel Better Work, Business Social Compliance Initiative oder Fair Labor Association), um beispielsweise gemeinsame Audits durchzuführen, sind diesbezüglich wichtige Initiativen.

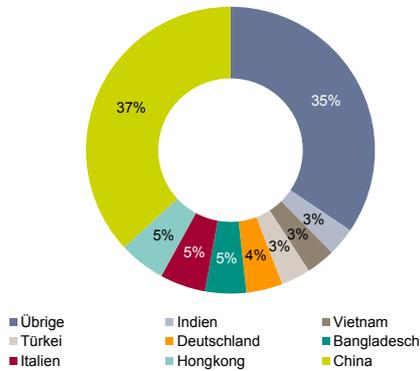
Hauptprobleme in der Zulieferkette von Bekleidungsunternehmen

Die Problematik rund um die Zulieferer entspringt massgeblich dem Umstand, dass diese als bedeutender Kostenfaktor in der Produktion gelten. Sobald die Kosten in einem Zulieferland ansteigen, nimmt der Druck seitens der Aktionäre auf das Unternehmen zu, die Lieferkette zu optimieren. Dies führt zu einem stetigen Wettbewerb der Lieferländer, was in der Studie „A Race to the Bottom in Labour Standards?“ (Davies/Vadlamannati, November 2011) anschaulich aufgezeigt wird. Dies schmälert das Interesse der Regierungen in den Lieferstaaten, die gesetzlichen Bedingungen für die Arbeitnehmer zu verbessern bzw. für die Arbeitgeber zu verteuern, da ansonsten die Auftraggeber abwandern. In Bangladesch trägt die Textilindustrie 10 bis 15% zum Bruttosozialprodukt bei und verschafft rund 4 Mio. Menschen, meist Frauen, eine Beschäftigung. Die Schuh- und Bekleidungshersteller ihrerseits sind nicht daran interessiert, dass es zu Unfällen kommt, da diese schwere Reputations-/Image- respektive Markenschaden zur Folge haben können. Dennoch werden aufgrund des Wettbewerbsdrucks in der Bekleidungsindustrie die Produktionsketten laufend angepasst und die Produktion in Länder mit noch günstigeren Produktionskosten und einem noch niedrigeren Entwicklungsstand verlegt.

Allerdings gibt es in jüngerer Vergangenheit auch einen Gegentrend. Durch eine Zurückverlagerung der Beschaffung in die Nähe der Absatzregionen besteht die Möglichkeit, die Geschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit zu erhöhen und damit schneller auf Markttrends zu reagieren. Während die Vorlaufzeit in Asien bei rund drei Monaten liegt, sind Lieferungen von Südeuropa innerhalb von zwei Wochen möglich. Dies kann ein zentraler Erfolgsfaktor für auf schnell drehende Modetrends ausgerichtete Unternehmen sein. Während die Produktionskosten bei „lokalen“ Beschaffung deutlich höher sind, wird ein Teil davon durch tiefere Transportkosten wettgemacht.

Nach wie vor versorgt China die Welt zu einem beträchtlichen Teil mit Textilien. Zudem sind Schwellenländer wie Bangladesch, Vietnam und die Türkei ebenfalls von Bedeutung (Abbildung 2).

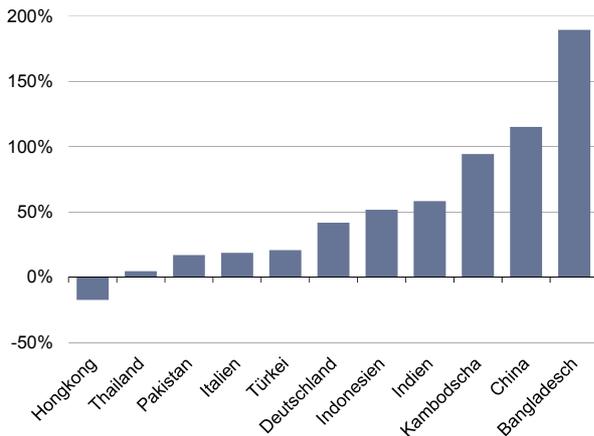
Abbildung 2: Textilexporte 2012



Quelle: WTO

Die höchsten Wachstumsraten erfuhren über die vergangenen Jahre, neben China, vor allem Bangladesch und Kambodscha (Abbildung 3).

Abbildung 3: Wachstum der Textilexporte 2005-12

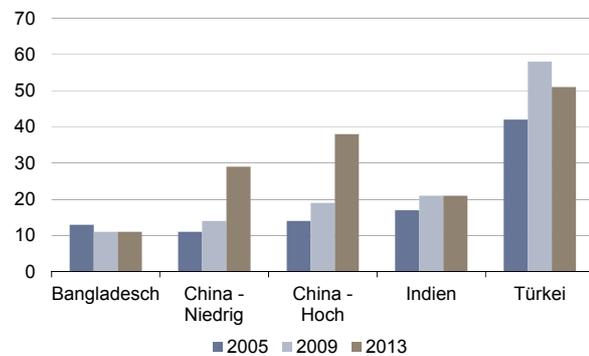


Quelle: WTO

Die Entwicklung in Bangladesch erstaunt nicht, denn die Produktionskosten haben sich seit 2005 kaum erhöht, während jene in den klassischen Beschaffungsregionen Chinas deutlich angestiegen sind. In der Türkei sind die Produktionskosten sogar 4 bis 5 Mal höher verglichen mit denjenigen in Bangladesch (Abbildung 4) und auch in Südchina sind die Kosten nicht mehr weit von einigen osteuropäischen Märkten entfernt (z.B. Rumänien). Neben Kambodscha, Vietnam und Bangladesch stehen Nordkorea, Äthiopien und Mexiko ganz oben auf der Liste der zukünftigen Textil-Beschaffungs-Regionen. Ausländische Investoren errichten zunehmend eigene Textilproduktionskapazitäten, wie z.B. chinesische und türkische Produzenten, die in Äthiopien vertikal integrierte Produkti-

onsstätten aufbauen, um von der Verfügbarkeit lokaler Baumwolle und den geringen Lohnkosten zu profitieren. Zusätzlich zu Investitionen in Produktionsstätten müssen aber auch solche in die Infrastruktur erfolgen. Letzterer Aspekt hindert unter anderem Indien und andere Billiglohnländer daran, weitere Marktanteile in der Textil- und Bekleidungsproduktion, insbesondere von China, zu gewinnen. So bleibt China mit Abstand der grösste Bekleidungsexporteur. Dessen Bedeutung wird durch das über Jahre erworbene Know-How und die notwendige Infrastruktur vorläufig erhalten bleiben, auch wenn sich eine gewisse Verschiebung in andere Märkte fortsetzen dürfte.

Abbildung 4: Produktionskostenindex



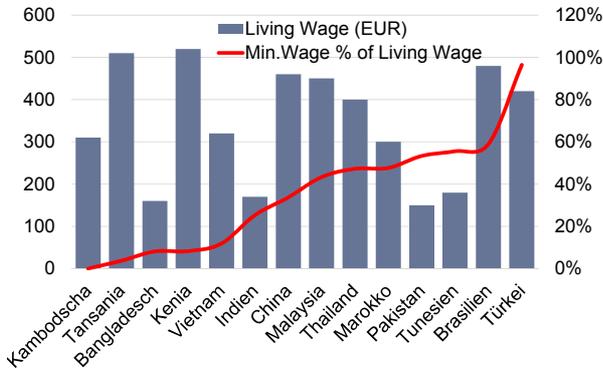
Quelle: Kurt Salmon

Mindestlöhne nach wie vor

zu gering, um die Grundbedürfnisse zu decken

Bei den Wachstumsgewinnern der letzten Jahre, Bangladesch und Kambodscha, beträgt der gesetzliche Mindestlohn (Minimum Wage) nur ein geringer Teil des benötigten Lebensunterhaltes (Living Wage; Abbildung 5). Reichen die Einnahmen einer Arbeitswoche nicht aus, um die Grundbedürfnisse der Familie zu decken, bringt dies auch andere armutsbedingte Probleme mit sich. Dazu gehören: Mangelernährung, ungenügender Zugang zu Gesundheitsversorgung, mangelnde soziale Sicherheit, schlechte Wohnbedingungen, eingeschränkter Zugang zu Bildung und eine begrenzte Teilnahme am kulturellen und politischen Leben.

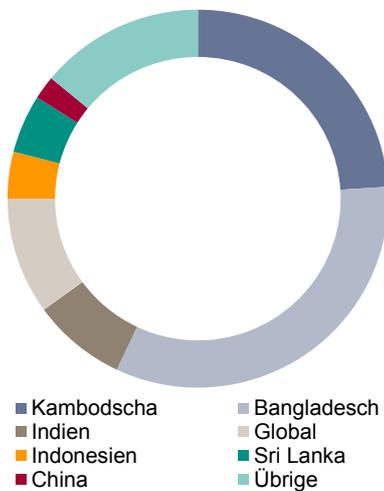
Abbildung 5: Lebenserhaltungskosten und Mindestlöhne



Quelle: wageindicator.org

Diese prekären Lebens- und Arbeitsbedingungen führen immer wieder zu sozialen Kontroversen (z.B. Demonstrationen, Streiks, Unfälle usw.) deren relative Verteilung nach Regionen in Abbildung 6 dargestellt ist.

Abbildung 6: Soziale Kontroversen in der Lieferkette (Auswertungszeitraum 2010-2013; über 130 Datenpunkte)



Quelle: SocGen Research

Als weitere relevante Aspekte erachten wir neben dem Management der Beschaffungskette auf sozialer Ebene, die Rohmaterialbeschaffung (insbesondere von Baumwolle und Leder), die Produktsicherheit (u.a. bezüglich chemischen Substanzen) sowie der CO₂-Produktfussabdruck (z.B. entstehen in der Bekleidungsindustrie rund ein Viertel des CO₂ in der Rohmaterialproduktion und die Hälfte bei der Herstellung der Bekleidung).

Kürzlich von Greenpeace veröffentlichte Studien („A Little Story about the Monsters in your closet ...“ sowie „Rote

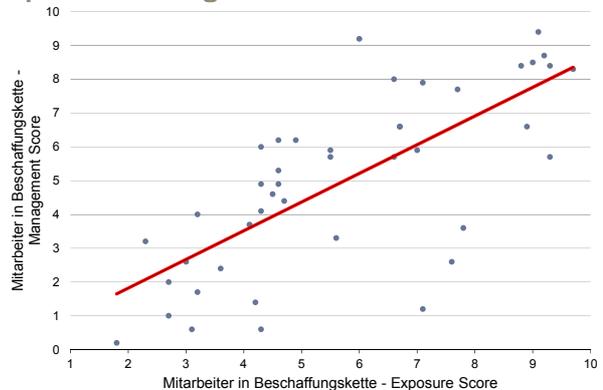
Karte für Sportmarken – Giftige Chemikalien in WM-Produkten“ - 2014) zeigen, dass selbst bekannte Markenprodukte keine Garantie für eine umweltschonende Produktion und bedenkenlose Produkte bieten. So fand Greenpeace in zahlreichen Produkten (u.a. T-Shirts und Fußballschuhe) hormonell wirksame und potenziell krebserregende Chemikalien. Diese gelangen nicht nur in Kontakt mit den Käufern, sondern entweichen auch in die Umwelt bzw. sind bereits bei der Produktion in Gewässer und in die Luft gelangt.

Greenpeace forderte in einer vor zwei Jahren lancierten Entgiftungskampagne, dass sich die Mode- und Sportartikelfirmen für umweltschonende Produktionsbedingungen einsetzen sollten. Bereits zahlreiche Firmen haben sich verpflichtet, ihre Produktion entsprechend umzustellen, bis heute wurde dies allerdings nur teilweise realisiert. Klare Zielsetzungen, eine Verpflichtung diese zu erreichen sowie vollumfängliche Transparenz bezüglich der Fortschritte müssen daher noch folgen.

Positionierung und Strategien von Bekleidungsunternehmen

Um festzustellen, wie gut ein Unternehmen die genannten Herausforderungen meistern kann, betrachten wir einerseits die Involvierung der Unternehmen in Beschaffungsmärkten mit schlechten Arbeitsbedingungen (Exposure) sowie andererseits wie gut sie diese Aufgaben bezüglich Strategie, Ziele und Performance meistern (Management). Wie Abbildung 7 zeigt, besteht ein positiver Zusammenhang zwischen den beiden Faktoren.

Abbildung 7: Lieferkette (soziale Aspekte) – Exposure vs. Management

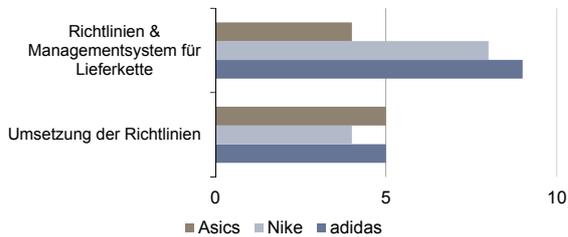


Quelle: MSCI, J. Safra Sarasin

Eine den Exposure-/Management-Punkten angeglichene Gerade soll helfen, die Unternehmen bezüglich der beurteilten Faktoren zu unterscheiden. Unternehmen unterhalb der roten Linie sind ungenügend auf künftige Herausforderungen eingestellt, während jene oberhalb ein geringeres Risikoprofil respektive ein besseres Management aufweisen. Jene Unternehmen, die einen unterdurchschnittlich Management-Nachhaltigkeitsscore aufweisen, sind schwergewichtig Einzelhändler und Luxusgütergesellschaften. Sportartikelhersteller befinden sich kaum darunter. Dies hängt mindestens teilweise mit der guten Transparenz im Reporting zusammen, was für Investoren ein wesentlicher Vertrauensfaktor darstellt.

So verfügen die beiden führenden Sportartikelhersteller Nike und adidas über weitreichende Richtlinien für das Verhalten der Lieferanten sowie entsprechende Managementstrukturen, während Asics noch Nachholbedarf hat (Abbildung 8: nur soziale Aspekte).

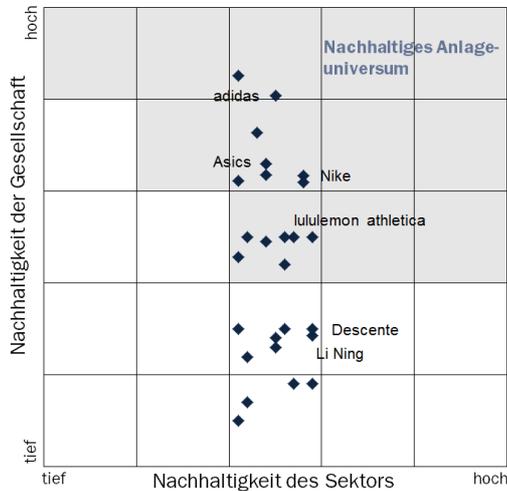
Abbildung 8: Management von sozialen Aspekten in der Lieferkette



Quelle: J. Safra Sarasin, Unternehmensdaten

Unter einer gesamtheitlichen Betrachtung aller von uns als relevant erachteten Nachhaltigkeitsfaktoren fallen alle drei Gesellschaften in unser nachhaltiges Investitionsuniversum (Abbildung 9).

Abbildung 9: Nachhaltigkeitsmatrix



Quelle: J. Safra Sarasin

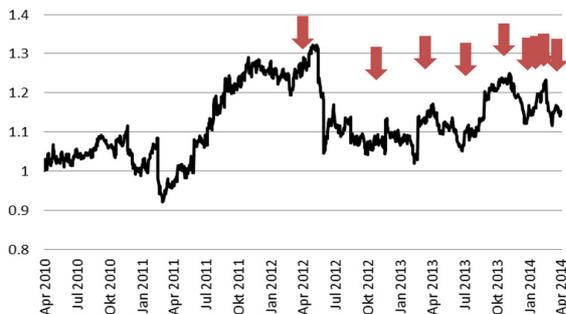
Auswirkungen von Kontroversen in der Lieferkette auf den Firmenwert

Für Investoren stellt sich letztlich die Frage, inwiefern sich eine nicht nachhaltige Beschaffung auf den Firmenwert auswirkt. Über eine kurze Dauer mag ein nicht nachhaltiges Geschäftsgebaren eines Unternehmens keine nachteiligen Auswirkungen auf den Firmenwert zeitigen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass langfristig einem solchen Unternehmen nicht nur Nachteile entstehen (u.a. durch Image- und Markenschaden), sondern auch Vorteile entgehen (u.a. in der Form von Flexibilität und Effizienz in der Produktion). Solche Effekte sind allerdings nur schwer messbar, da unzählige Ereignisse in mehr oder weniger zufälliger Stärke und Abfolge den Unternehmenswert beeinflussen und sich diese kaum vernünftig eliminieren lassen. Es besteht aber die Möglichkeit, den Effekt von einzelnen kontroversen Ereignissen auf den Aktienkurs zu analysieren. Unter kontroversen Ereignissen verstehen wir unter anderem:

- Unfälle in Fabriken der Produzenten
- Nichteinhaltung von Standards (z.B. Arbeitszeit)
- Beschaffung aus kontroversen Ländern (z.B. Baumwolle aus Usbekistan)

Um den Markt- bzw. Brancheneffekt zu minimieren, wurde die Kursperformance der Unternehmen (Nike, adidas und Asics) relativ zur Kursperformance der Branche dargestellt und die Trends auf dieser Basis analysiert (Abbildung 10).

Abbildung 10: Kontroverse Ereignisse und relative Aktienkursperformance (indexiert) am Beispiel eines Textilunternehmens

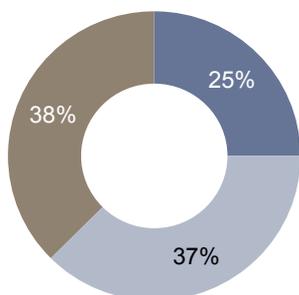


Quelle: Datastream, MSCI, J. Safra Sarasin

Auf 37% der insgesamt 24 signifikanten kontroversen Ereignisse (der drei Unternehmen in den letzten zwei Jahren) folgte eine im Vergleich zum Branchenindex (MSCI Consumer Discretionary) schlechtere Performance in den folgenden 2 bis 4 Wochen (Abwärtstrend). In ebenfalls 38% der Kontroversen ergab sich kein klarer Trend, während sich in einem Viertel der Fälle der Aktienkurs relativ zum Branchenindex positiv entwickelte (Abbildung 11). Somit können gewisse (negative) Ereignisse durchaus einen (negativen) Effekt auf den Unternehmenswert haben, auch wenn letzterer durch verschiedene andere Faktoren mitbeeinflusst wird.

Abbildung 11: Kurzfristige relative Wertentwicklung von Unternehmen als Folge von Kontroversen

■ Aufwärtstrend ■ Abwärtstrend ■ Seitwärtstrend



Quelle: MSCI, J. Safra Sarasin

Häufen sich die Kontroversen in einem Land – ein Signal für nicht nachhaltiges Wirtschaften in der Lieferkette – kommt es sehr oft zu Anpassungen und Gegenmassnahmen.

Um die Auswirkungen von solchen Massnahmen zu verstehen, lohnt sich ein Blick in die Finanzrechnung. Teilt man den Verkaufspreis eines T-Shirts (Abbildung 12) auf, stellt man fest, dass die Arbeitskosten im Produktionsprozess lediglich einen geringen Teil ausmachen. Auch eine Verdoppelung könnte durch mögliche Effizienzsteigerungen oder eine Preiserhöhung wettgemacht werden. Eine Reduktion der Transportkosten (z.B. durch eine Verlagerung der Produktion näher zu den Kundenmärkten) würde die Flexibilität im Arbeitskostenbereich deutlich erhöhen. Auch die Materialkosten sind von wesentlicher Bedeutung. Diese werden allerdings zumeist vom Auftrag gebenden Unternehmen getragen. Der grösste Anteil des Verkaufspreises geht an den Einzelhändler, der allerdings auch die Verkaufsinfrastruktur und gegebenenfalls verkaufsunterstützende Massnahmen zur Verfügung stellt.

Abbildung 12: Aufteilung des Preises für ein T-Shirt

	CHF	% Preis
Preis T-Shirt im Einzelhandel/Geschäft	29.0	
- Einkaufskosten Produkt	12.0	
- Verwaltungs- und Vertriebskosten (Retail)	10.0	
= Gewinn Einzelhändler	7.0	24%
Zwischenhandelspreis T-Shirt	12.0	
- Transportkosten	2.2	
- Verwaltungs- und Vertriebskosten	1.2	
- Produktionskosten Produkt	5.0	
= Gewinn Zwischenhändler (Markenunternehmen)	3.6	30%
Produzentenpreis T-Shirt	5.0	
- Materialkosten	3.4	
- Personalkosten	0.2	
- Verwaltungs- und Vertriebskosten	0.3	
= Gewinn Hersteller	1.1	22%

Quellen: Clean Clothes Campaign (2014), J. Safra Sarasin

Obwohl die Lohnkosten nicht wesentlich erscheinen (4% für T-Shirts; Abbildung 12: grauer Balken), gibt es zahlreiche indirekte Effekte, welche die (Gesamt-)Kosten deutlich nach oben treiben können:

- Streiks in Fabriken (Beispiel: im Frühling 2014 bei einem der grössten Hersteller von Turnschuhen, Yue Yuen in China und Vietnam, 40'000 Arbeiter – geschätzte Kosten: USD 58 Mio. zuzüglich USD 31 Mio. an nachträglich zugesicherten Pensionskassenbeiträgen)
- grössere Personalfuktuation und damit Qualitätseinbussen bei der Produktion
- geringere Arbeitsproduktivität infolge Motivationsmangels
- Markenschaden (z.B. bei nicht akzeptierbaren Arbeitsverhältnissen in der Produktion oder bei zu vermeidbaren Unfällen wie in Bangladesch).

Im Falle der Rana Plaza-Katastrophe in Bangladesch fallen Folgekosten in der Höhe von rund USD 4 Mrd. an (Abbildung 13).

Abbildung 13: Indirekte Kosten einer nicht nachhaltigen Beschaffungspolitik in Bangladesch

	Kosten (Mio USD)
Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh	200
Alliance for Bangladesh Worker Safety	
Rana Plaza - Kompensation für die Arbeiter	40
Reparatur- und Umbaukosten in den Fabriken (3% der Fabriken müssen geschlossen werden; rund USD 0.5 Mio Reparaturkosten pro Fabrik)	1050
Erhöhung der Minimumlöhne (von 3'000 Taka auf 5'300 Taka)	2710
Total	4000

Quelle: PRI, J. Safra Sarasin

Soziale und ökologische Erfolgsrechnung

Die Idee einer sozialen und ökologischen Erfolgsrechnung ist nicht neu, doch deren Umsetzung ist alles andere als trivial. Welche Überlegung steckt dahinter? Die derzeitigen finanziellen Erfolgsrechnungen geben nicht das wahre Bild wieder. Vernachlässigt werden insbesondere inhärente, nicht sichtbare Kosten, die sich längerfristig jedoch bemerkbar machen werden, u.a. durch striktere Umweltregulierungen, dramatisch ansteigende Preise für immer seltener werdende Ressourcen oder kontroverse Ereignisse wie vorgängig beschrieben.

Puma hat mit der Umwelt-Gewinn- und Verlustrechnung 2010 einen ersten Versuch gewagt, die ökologischen Externalitäten über die gesamte Lieferkette zu quantifizieren. Faktoren wie Treibhausgasemissionen, Wasserverbrauch, Abfall und Landnutzung wurden in monetäre Werte umgerechnet. Interessant sind dabei nicht nur die absoluten Zahlen, sondern der Umstand, dass 94% der gesamten Umwelteinflüsse bei den Lieferanten anfallen. Neben einer erhöhten Transparenz ermöglicht eine solch umfassende Erfolgsrechnung auch ein besseres Risikomanagement und animiert, die negativen Einflüsse zu reduzieren und damit auch Kosten zu sparen. Obwohl die Verbreitung von sozial-ökologischen Gewinn- und Verlustrechnungen noch gering ist, dürfte der öffentliche Druck auf die Unternehmen (und ihre Eigentümer – die Investoren) diesbezüglich in den kommenden Jahre sukzessive zunehmen.

Zum „Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh“ leisten 150 Unternehmen jährlich einen Beitrag. Dazu kommt die Allianz für Arbeitssicherheit in Bangladesch, welche zum Teil kreditfinanziert ist. Rund USD 35 Mio. wurde durch den Rana Plaza Trust Fund beigetragen. Im Übrigen entstanden Reparatur- und Instandhaltungskosten in der Höhe von USD 1 Mrd. Den grössten Teil macht aber die Erhöhung der Minimumlöhne aus. Mit knapp USD 70 pro Monat liegen diese aber immer noch unter dem lebensnotwendigen Betrag, der gut doppelt so hoch angesetzt wird.

Die geschätzten Gesamtkosten von rund USD 4 Mrd. entsprechen rund 18% der jährlichen Textilexporte von Bangladesch, was ein durchaus wesentlicher Betrag darstellt.

Die Suche nach billigen Ressourcen hält an

Die Herausforderungen in den Lieferketten von Textil- und Bekleidungsunternehmen haben sich über die vergangenen Jahre massgeblich verändert. Während es früher hauptsächlich darum ging, die Produkte zu einem möglichst vorteilhaften Preis-/Leistungsverhältnis zu beziehen, wird heutzutage eine Vielzahl von Anforderungen an die Unternehmen gestellt. Neben einer höheren Innovationsgeschwindigkeit und einer kürzeren Produkteinführungszeit bestehen zunehmend Ansprüche der Kunden bezüglich der Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards in der Produktion. Die Verantwortung geht dabei weit über den Kontrollrahmen der Unternehmen hinaus und weit in die Lieferkette hinein. Dabei erschwert die Komplexität und Tiefe der Beschaffungsstruktur eine effiziente und zugleich umfassende Überwachung. Zusätzlich wirken verschiedene Interessen auf das Beschaffungsumfeld ein: Die Regierungen der Produzentenländer sind im allgemeinen nicht daran interessiert, die Arbeitskosten merklich ansteigen zu lassen, da ansonsten die Wettbewerbsfähigkeit leidet, was wiederum weitgehende wirtschaftliche Konsequenzen hat. Andererseits sind aber Streiks und Unruhen ebenso wenig erwünscht. Die Konsumenten und Aktionäre gehen zwar von guten Arbeitsbedingungen bei der Produktion aus, werden aber massgeblich durch den Preis gesteuert (bei identischer Qualität). Vor diesem Hintergrund scheint es wahrscheinlich, dass der Trend die Produktion in immer billigere Länder/Regionen zu verlagern, anhält. Damit verbunden sind zwangsläufig die diskutierten Probleme einer solchen Entwicklung bzw. Produktbeschaffung. Andererseits dürfte der Druck von verschiedenen Seiten (z.B. Investoren,

NGOs, Medien etc.) auf die Unternehmen ansteigen, ihre Lieferkette möglichst nachhaltig zu gestalten.

Vor diesem Hintergrund ist durchaus mit erhöhtem Kostendruck (direkt und indirekt) auf die Unternehmen zu rechnen. Gewinner werden diejenigen Gesellschaften sein, die über genügend Preissetzungsmacht verfügen, u.a. dank Marken oder Innovationsfähigkeit, und/oder denen es gelingt, einen Prozess zu etablieren, der nicht nur auf tiefen Arbeits- und Produktionskosten abstellt, sondern weitere Elemente berücksichtigt. Dazu gehören die Einbeziehung der Lieferanten in den Beschaffungsprozess und die Unterstützung bei der Einhaltung von Arbeits- und Sicherheitsstandards (z.B. Schulungen – sog. „Capacity Building“, Infrastrukturinvestitionen, etc.). Nur so kann sichergestellt werden, dass verbesserte Standards auf allen Produktionsstufen realisiert werden können.

Philipp Mettler, CFA
Senior Sustainable Investment Analyst
+41 58 317 41 24
philipp.mettler@jsafrasarasin.com

Makiko Ashida
Senior Sustainable Investment Analyst
+41 58 317 44 70
makiko.ashida@jsafrasarasin.com

Disclaimer

Markenrechtlicher Hinweis

J. Safra Sarasin (Logo), Sarasin Sustainable Investment und Sarasin Sustainability-Matrix sind Markenzeichen der J. Safra Sarasin Gruppe und in verschiedenen Jurisdiktionen eingetragen.

Wichtige Informationen

Diese Publikation der Bank J. Safra Sarasin AG (Schweiz) (nachfolgend «Bank») dient ausschliesslich zu Informationszwecken. Das Dokument enthält ausgewählte Informationen, und es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Es basiert auf öffentlich zugänglichen Informationen und Daten («Informationen»), die als richtig, zuverlässig und vollständig erachtet werden. Die Bank hat die Richtigkeit und Vollständigkeit der dargestellten Informationen nicht überprüft und kann diese nicht garantieren. Mögliche Fehler oder die Unvollständigkeit der Informationen bilden keine Grundlage für eine vertragliche oder stillschweigende Haftung seitens der Bank für direkte, indirekte oder Folgeschäden. Insbesondere sind weder die Bank noch deren Aktionäre oder Mitarbeiter haftbar für die hier dargelegten Meinungen, Pläne und Strategien. Die in diesem Dokument geäusserten Meinungen und genannten Zahlen, Daten sowie Prognosen können sich jederzeit ändern. Eine positive historische Wertentwicklung oder Simulation stellt keine Garantie für eine positive Entwicklung in der Zukunft dar. Es können sich Abweichungen zu eigenen Finanzanalysen oder anderen Publikationen der J. Safra Sarasin Gruppe ergeben, die sich auf dieselben Finanzinstrumente oder Emittenten beziehen. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass ein analysiertes Unternehmen mit Gesellschaften der J. Safra Sarasin Gruppe in Geschäftsverbindung steht, wodurch sich ein potenzieller Interessenkonflikt ergeben könnte.

Dieses Dokument stellt keinerlei Anlageberatung, kein Angebot, keine Offerte oder Aufforderung zur Offertstellung zum Kauf oder Verkauf von Anlage- oder anderen spezifischen Finanzinstrumenten bzw. von sonstigen Produkten oder Dienstleistungen dar und ersetzt nicht die individuelle Beratung und Risikoaufklärung durch einen qualifizierten Finanz-, Rechts- oder Steuerberater.

Dieses Dokument richtet sich an Personen in denjenigen Ländern, in welchen die J. Safra Sarasin Gruppe geschäftlich präsent ist. Die Bank lehnt jede Haftung für Verluste, die sich aus der Weiterverwendung der vorliegenden Informationen (oder Teilen davon) ergeben, ab.

© Copyright Bank J. Safra Sarasin AG. Alle Rechte vorbehalten.

Bank J. Safra Sarasin AG

Elisabethenstrasse 62

Postfach

CH - 4002 Basel

Telefon + 41 (0)58 317 44 44

Fax + 41 (0)58 317 44 00

www.jsafrasarasin.com

Gedruckt auf 100% Recyclingpapier

