

Sarah Bormann

Hardware – Hard Work

Eine kritische Auseinandersetzung mit der Rolle von NGOs am Beispiel von unternehmenszentrierten Kampagnen in der ITK-Industrie

Auf dem Feld der Arbeitsbeziehungen gewinnen seit einigen Jahren sogenannte Non-Governmental Organizations (NGOs) an Bedeutung, so auch in der ITK-Industrie. Im globalen Süden agieren sie in den vielerorts gewerkschaftsfreien Räumen der Exportproduktion, während die NGOs im globalen Norden auf den Verbrauchermärkten Kampagnen für „faire Elektronikprodukte“ und die Einhaltung von Arbeitsstandards und Menschenrechten durchführen.

Öffentlichkeitswirksame Kampagnen in der ITK-Industrie orientieren sich dabei an den Erfahrungen der US-amerikanischen Anti-Sweatshop-Bewegung sowie an der europäischen Clean Clothes Campaign (CCC). Anti-Sweatshop-Kampagnen in der Sport- und Bekleidungsindustrie setzen seit den 1990er Jahren auf eine Bumerang-Strategie (Keck/Sikkink 1998): Aufgrund geschlossener Möglichkeitsstrukturen im direkten Umfeld der Akteure bilden sie transnationale Netzwerke und üben auf ein zweitrangiges Angriffsziel auf transnationaler Ebene Druck aus, um Verhaltensänderungen des primären Angriffszieles vor Ort zu erreichen und so bestehende Organisation- und Mobilisierungsblockaden zu überwinden. Es sind also neue Möglichkeitsstrukturen auf einer transnationalen Handlungsebene, welche als ein Bumerang-Effekt auf die lokale Ebene zurückwirken. Unternehmen reagierten auf die außerbetrieblichen Drucktaktiken mit Verhaltenskodizes und eine millionenschwere Corporate-Social-Responsibility-Industrie entstand, welche den Unternehmen Schutz vor den Protesten verspricht (Bendell 2004). Eine kritische Beschäftigung mit Anti-Sweatshop-Kampagnen kam zu dem Schluss, dass diese weitgehend wirkungslos bleiben, wenn nicht ein ausgewogenes Zusammenspiel von lokaler und transnationaler Handlungsebene besteht, was die proaktive Einbindung lokaler Gewerkschaften an den Produktionsstandorten voraussetzt (vgl. Armbruster-Sandoval 2005: 472; Anner 2000: 240; Frundt 1999: 90). Innerhalb von Gewerkschaften und gewerkschaftsnahen NGOs wuchs zudem die Skepsis und sie prangerten verstärkt die Wirkungslosigkeit von Maßnahmen einer Corporate Social Responsibility (CSR) an und

kritisierten, dass Regierungen sowie Unternehmen diese vorzugsweise zu einer Entstaatlichung von Arbeitsmärkten nutzen.¹

Auf Kritik stieß etwa im Fall der ITK-Industrie die Aufnahme des US-amerikanischen Unternehmens Apple in die Fair Labor Association (FLA) (Chan/Ngai 2010), nachdem Apple zuvor durch die Selbstmordserie bei seinem Kontraktfertiger Foxconn (Hon Hai Precision Industry Co.) in Südchina einen Imageschaden erfuhr.² Apple bekennt sich nun zu dem Verhaltenskodex der FLA und verpflichtet sich zur Beteiligung an Monitoring- und Korrekturmaßnahmen. Während die FLA sich selbst als Multi-Stakeholder-Initiative bezeichnet, ist hervorzuheben, dass ihr keine Gewerkschaften angehören.

Im Folgenden wird der Frage nachgegangen, wie sich die kritische Auseinandersetzung mit Erfahrungen aus der Sport- und Bekleidungsindustrie auf Kampagnen zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der ITK-Industrie ausgewirkt hat. Im Vergleich mit der Sport- und Bekleidungsindustrie begannen diese in Europa circa eine Dekade später. Welche Rolle spielen heute Lohnabhängige, Süd-NGOs und Gewerkschaften in Kampagnen der ITK-Industrie? Verfügen sie über einen aktiven Part und wie gestaltet sich die Interaktion zwischen den Akteuren vor dem Hintergrund einer unterschiedlichen Ressourcenausstattung? Die Untersuchung von öffentlichkeitswirksamen Kampagnen auf den europäischen Verbrauchermärkten zwischen 2004 und 2012 kommt zu dem Schluss, dass im Vergleich mit der Sport- und Bekleidungsindustrie eine weitere Entkopplung von Verbraucherkampagnen im globalen Norden und Arbeitskämpfen im globalen Süden stattfand. Es ist folglich nicht davon auszugehen, dass der im Rahmen der Kampagnen mobilisierte externe Druck zum Aufbau von Organisationsmacht der Lohnabhängigen auf der betrieblichen Ebene genutzt wird. In diesem Artikel wird eine politische Bewertung von Kampagnenstrategien von NGOs in der ITK-Industrie vor allem auch vor dem Hintergrund eigener Erfahrungen in der NGO-Arbeit vorgenommen. Abschließend wird diskutiert, über welche Chancen aber auch Grenzen öffentlichkeitswirksame Drucktaktiken im Allgemeinen verfügen und was dies für die Bildung von Koalitionen zwischen Gewerkschaften und NGOs bedeutet.

1 Zur Kritik an CSR Wick/Wötzel 2008: 343ff; Gallin 2000: 26; AMRC 2004, 2012; Ngai-Ling/Ngai 2005; Utting 2005.

2 URL: goodelectronics.org/news-en/goodelectronics-makeitfair-imf-declare-fla-investigation-at-apple-supplier-foxconn-to-be-a-pr-stunt, Zugriff: 27.10.2012.

Kontraktfertigung als transnationale Netzwerkproduktion

Die ITK-Industrie steht paradigmatisch für ein neues Produktionsmodell, nämlich der Kontraktfertigung als transnationale Netzwerkproduktion, in die neue Regionen als Niedriglohnstandorte eingebunden werden. Die Art und Weise der Organisation und Steuerung der Produktion wirkt sich auf die Arbeitsbedingungen der Lohnabhängigen aus, worauf im Folgenden näher eingegangen werden soll.

Kontraktfertigung beschreibt eine qualitativ neue Form der Auslagerung betrieblicher Prozesse, so werden nicht lediglich einzelne Produktionsschritte ausgegliedert, sondern nahezu die gesamte Fertigung. Es wird von Produktion als Dienstleistung gesprochen, weil Kontraktfertiger nicht nur Leiterplatten bestücken oder die Endmontage von Geräten übernehmen, sondern auch den Produktionsprozess als solchen organisieren und je nach Auftrag zuständig sind für Forschung und Entwicklung, Steuerung der Beschaffungskette, Eruiierung von Zollbestimmungen, Auslieferung und Reparaturen und vieles mehr. (Hürtgen 2009: 23f.) Nach Schätzungen der UNCTAD werden im Bereich der Consumer Electronics 80 Prozent der Produktion an Kontraktfertiger vergeben. (UNCTAD 2011: 134) Kontraktfertiger wie Foxconn, Flextronics, Sanmina-SCI und Celestica – selbst mächtige transnationale Unternehmen – sind eine spezifische Form von Zulieferunternehmen, die jedoch weitgehend im Verborgenen agieren. Auf den Endprodukten stehen nämlich Markennamen wie Dell, Samsung oder Apple, die heute nahezu fabriklose Unternehmen sind. Die Marktkonzentration ist sowohl auf der Ebene der Markenunternehmen (Original Equipment Manufacturer, OEM) wie auch der Kontraktfertiger weit fortgeschritten. Allein Foxconn vereinigte auf sich im Jahr 2011 55 Prozent der Gewinne der weltweit 50 führenden Kontraktfertiger (Evertiq 2012). Das Unternehmen produziert so nicht nur für Apple, sondern unter anderem auch für Fujitsu, Dell und HP.

Dieses neue Produktionsmodell ist in der US-amerikanischen Computerindustrie – dem Silicon Valley – in den 1980er Jahren entstanden und erlebte Mitte der 1990er Jahre seinen internationalen Durchbruch. Die Entwicklung der Kontraktfertigung war von Beginn an geknüpft an die Entstehung einer neuen Arbeitsteilung in der ITK-Produktion und der Herausbildung transnationaler Produktionsnetzwerke. Bei solch transnationalen Netzwerken handelt es sich um einen weltumspannenden Produktionsprozess, der nicht in einem weltweit agierenden Unternehmen, sondern in einem hoch flexiblen Netzwerk von formal unabhängigen Unternehmen organisiert ist, wobei das Verhältnis der Unternehmen zueinander keineswegs frei von Hierarchien ist. Es bestehen Abhängigkeitsverhältnisse zwischen den OEMs und den Kontraktfertigern sowie deren Sublieferanten. Markenunternehmen behalten sich wichtige Entscheidungskompetenzen

in Bezug auf Preisbildung, Lieferzeiten und die Wahl der Produktionsstandorte vor. (Hürtgen 2007: 111) Kontraktfertiger wiederum beziehen von Sublieferanten Komponenten, die wie beispielsweise bei der Computerproduktion leicht austauschbar sind, weshalb keine langfristigen, stabilen Lieferbeziehungen entstehen und der Preisdruck unmittelbar nach unten abgegeben wird. (SOMO 2009) Stefanie Hürtgen konstatiert das Ende einer räumlich fixierbaren Arbeitsteilung, weil die Netzwerke im Falle veränderter Anforderungen schnell zu restrukturieren sind. Dies spiegelt sich in dem geografischen Wandel der Arbeitsteilung wider: Ersten Verlagerungen der Produktion nach Südkorea, Malaysia, Singapur, Taiwan und auf die Philippinen in den 1980er Jahren folgte die Aufwertung mittel- und osteuropäischer Standorte wie Tschechien, Ungarn und Polen zur Belieferung des westeuropäischen Marktes sowie Mexiko als Auslieferungsstätte für den nordamerikanischen Markt in den 1990er Jahren. Auf die Krise der New Economy 2001 reagierte die Industrie mit einem neuen Verlagerungsschub, von dem vor allem China profitierte, wo heute 35 Prozent der Beschäftigten in der weltweiten Elektronikindustrie arbeiten. (ILO 2007: 8) Als Newcomer in Konkurrenz zu China gelten heute Indien und Vietnam. Die quasi permanente Bedrohung durch Verlagerung wirkt sich nicht nur negativ auf Potenziale eines ökonomischen Upgradings aus, sondern führt auch zu einer Schwächung der Verhandlungsmacht der Beschäftigten auf dem Arbeitsmarkt.

Der Arbeitsmarkt unterliegt in der ITK-Industrie einer starken ethnischen und geschlechtlichen Segmentierung und insbesondere in den Bereichen Montage, Verpackung und Qualitätskontrolle arbeiten überwiegend Frauen und MigrantInnen (Ferus-Comelo 2006: 45; vgl. McKay 2006a: 207ff.). Sie arbeiten zu Niedriglöhnen, die vielerorts nur aufgrund der Unterbringung in Wohnheimen existenzsichernd sind. Transnationale MigrantInnen wie zum Beispiel in der Tschechischen Republik und Malaysia sind aufgrund der hohen Verschuldung für Vermittlungsgebühren und Reisekosten sowie dem drohenden Verlust des Aufenthaltsstatus im Falle ihrer Kündigung besonders verwundbar (Krebs/Pechová 2008; Bormann/Plank 2010; Bormann/Neuner 2010). Gemeinsam mit einheimischen Leiharbeitskräften, Beschäftigten mit befristeten oder auch gar keinen Arbeitsverträgen garantieren sie an den Niedriglohnstandorten die hohe Flexibilität des Produktionsmodells. Ein Grund für die Auslagerung der Produktion an die Kontraktfertiger war es nämlich, dass die OEMs den hohen Kostendruck und die finanziellen Risiken aufgrund der kurzen Lebenszyklen und des rasanten Preisverfalls von ITK-Produkten auf diese abwälzen wollten. Tim Cook von Apple spricht von einem Preisverfall eines Lagerbestands von ein bis zwei Prozent in der Woche und vergleicht die Fertigung mit der Milchwirtschaft: „Wenn das Haltbarkeitsdatum abgelaufen ist, hast Du ein Problem.“ (Lashinsky 2008) Die heute für die Fertigung zuständigen Kontraktfertiger

sind dennoch profitabel, weil sie eine tayloristische Massenfertigung mit einem modularen Produktdesign verbinden und die Endmontage der Produkte so lange hinauszögern, bis eine exakte Warenbestellung vorliegt. Die Folge sind exzessive Arbeitszeiten sowie eine hohe Beschäftigungsunsicherheit.

Hinzu kommen der Einsatz toxischer Stoffe sowie die niedrigen Standards bei dem Arbeits- und Gesundheitsschutz. Bedroht wird dadurch nicht nur die körperliche Unversehrtheit der Beschäftigten, sondern aufgrund fehlender Arbeitsplatzsicherheit auch die materielle Lebensgrundlage. So werden Beschäftigte im Fall physischer Verschleißerscheinungen schnell ausgetauscht, was sich an vielen Standorten in einer jungen Belegschaft zwischen circa 18 bis 30 Jahren widerspiegelt.³

Hürden gewerkschaftlicher Organisation

NGOs als neue Akteure auf dem Feld der Arbeitsbeziehungen gewinnen erst aufgrund der Schwäche von Gewerkschaften an Bedeutung. In der ITK-Industrie fehlt es weitgehend an einem Schutz durch eine betriebliche oder gewerkschaftliche Interessenvertretung. In einigen Betrieben in Westeuropa sowie in Mittel- und Osteuropa sind zwar betriebliche Interessenvertretungen vorhanden, allerdings sind diese meist schwach. Organisationsversuche in den USA der 1980er und 1990er Jahren scheiterten weitgehend und auch an den neueren Niedriglohnstandorten Asiens und Mexikos sind Gewerkschaften eher die Ausnahme, denn die Regel. (Steiert 2006; Ferus-Comelo 2008; Holdcroft 2009) Im Folgenden sollen Ursachen für die Schwäche der Gewerkschaften nachgezeichnet und die Frage nach strategischen Wahlmöglichkeiten der Gewerkschaften angerissen werden.

Die erste Hürde gewerkschaftlicher Organisation in der ITK-Industrie ist der Widerstand der Unternehmen. So hat die Durchsetzung gewerkschaftsfreier Räume in den Betrieben Tradition und ist kein neues Phänomen, das erst mit der Verlagerung in den globalen Süden entstand. In den USA machen Unternehmen wie IBM und HP innerbetrieblich von jeher gezielt Stimmung gegen Gewerkschaften. (Bacon 2011) Auf Gründungsversuche folgen unterschiedliche Formen der Diskriminierung am Arbeitsplatz, Kündigungen, bis hin zur Schließung ganzer Betriebe. Im Lichte einer internationalen Öffentlichkeit zeigen sich OEMs

3 Ein erhöhtes Auftreten von Krebsrisiken, Unfruchtbarkeit, Hautreizungen und Atemwegserkrankungen sind insbesondere in der Halbleiterindustrie mögliche Folgeerscheinungen. Vgl. LaDou 2006: 31ff. und stopsamsung.wordpress.com (Stand 27.10.2012). Zu Arbeitsbedingungen allgemein Hürtgen u.a. 2009; Smith 2006; CEREAL 2011; SACOM 2012.

wie Kontraktfertiger zwar moderater, ohne allerdings ihre gewerkschaftsfeindliche Haltung aufzugeben. Sie werten die Rolle von Gewerkschaften als legitime Interessenvertretung der ArbeitnehmerInnen ab und werten gleichzeitig nicht-gewerkschaftliche Akteure auf. So betonen sie, dass Interessenvertretung nicht gewerkschaftlicher Natur sein müssten und erweitern den Kreis zusätzlich zu den Sozialpartnern um sogenannte Stakeholder wie Zulieferer, Kunden und Aktionäre. Die beiden Unternehmensinitiativen Electronic Industry Citizenship Coalition (EICC) und Global e-Sustainability Initiative (GeSI), die sich nach eigener Auskunft für eine soziale und ökologische Nachhaltigkeit einsetzen, suchen den Dialog mit NGOs, während sie gleichzeitig den Dialog selbst mit jenen Gewerkschaften ablehnen, die Beschäftigte von Mitgliedsunternehmen vertreten. (Holdcroft 2009: 98f.)⁴

Ein zweiter Grund einer nur schwachen gewerkschaftlichen Organisierung in der ITK-Industrie besteht darin, dass ein Großteil der Beschäftigten in der Produktion in Ländern arbeitet, in denen die Lohnabhängigen nur über schwache institutionelle Machtressourcen verfügen. Die institutionelle Macht stellt neben der strukturellen Macht und Organisationsmacht eine dritte Quelle von Arbeitermacht dar.⁵ Sie manifestiert sich – als Kategorie entwickelt in Auseinandersetzung mit der relativ starken Institutionalisierung der Lohnarbeitsverhältnisse in Westeuropa – als Ergebnis vorausgegangener sozialer Kämpfe im Arbeitsrecht, der Mitbestimmung und im Wohlfahrtsstaat. (Dörre 2011: 277; Nachtwey 2010: 39) An den Niedriglohnstandorten der ITK-Industrie wie zum Beispiel in Thailand, den Philippinen, China, Malaysia oder Mexiko ist eine soziale Absicherung der Lohnabhängigen durch einen Wohlfahrtsstaat kaum gegeben, auch besteht kein vergleichbares Mitbestimmungsmodell und das Arbeitsrecht ist – unabhängig von der Frage seiner Implementierung – weitaus schlechter. Das zeigt sich schon daran, dass von den vier Ländern nur die Philippinen die beiden ILO-Standards zum Recht auf Vereinigungsfreiheit (Kernarbeitsnorm 87) und zum Recht auf Kollektivverhandlungen (Kernarbeitsnorm 98) ratifiziert haben.

4 Im Rahmen meiner Teilnahme an sogenannten Stakeholder-Dialogen für WEED konnte ich Ähnliches beobachten. Zur kritischen Auseinandersetzung mit dem Verhaltenskodex des EICC und seiner Implementierung SOMO 2012.

5 Die strukturelle Macht ist zu unterscheiden in zwei Formen, nämlich Produktionsmacht und Arbeitsmarktmacht. Die Produktionsmacht entsteht aus der spezifischen Stellung im Produktionsprozess und die Arbeitsmarktmacht erwächst der Situation auf dem Arbeitsmarkt. Lohnabhängige verfügen über strukturelle Machtressourcen auch ohne entsprechende Organisationen oder ein institutionelles Gefüge. Die Organisationsmacht entsteht dagegen erst durch den Zusammenschluss der Lohnabhängigen und äußert sich in der Mitgliederstärke sowie der kollektiven Handlungsfähigkeit der Organisation. Siehe hierzu Silver 2005: 30ff.; Brinkmann 2008: 24ff.; Dörre 2011: 275ff..

Im Übrigen haben auch die USA – Wiege der Kontraktfertigung – keine der beiden Kernarbeitsnormen unterzeichnet, die den Charakter eines universellen Menschenrechten haben.⁶

Darüber hinaus spielt der Staat an bestimmten Standorten wie zum Beispiel Malaysia eine aktive Rolle bei der Verhinderung gewerkschaftlicher Organisation. So hat die Regierung mit dem Argument, die neu entstehende Pionierindustrie zu schützen, bis 2010 die Registrierung einer Elektronikgewerkschaft verweigert und mit Verweis auf eine weltweit einzigartige Unterscheidung zwischen einem Elektronik- und Elektrosektor der Electrical Industry Workers' Union (EIWU) die Organisation eines Großteils der Lohnabhängigen des sogenannten *Silicon Island of the East* schlichtweg verboten. (Bhopal/Rowley 2002: 1173ff; Hürigten u.a. 2009: 2013f.; Bormann/Neuner 2010: 13ff.) Eine solch gewerkschaftsfeindliche Regierungspolitik manifestiert sich räumlich in Exportproduktionszonen (EPZ), die mit Steuer- und Zollerleichterungen, Infrastruktur und billigen Arbeitskräften ausländische Direktinvestitionen einer exportorientierten Industrie wie der ITK anlocken. (Singa Boyenge 2007) In den meisten EPZs herrscht eine rigorose No-Union-No-Strike-Policy und GewerkschaftsaktivistenInnen wird der Zugang zu den räumlich abgeschiedenen Zonen oftmals durch Tore und Stacheldraht erschwert. (McKay 2006b: 41; Holdcroft 2009: 100) In manchen Zonen wie zum Beispiel der für die Elektronikindustrie bedeutenden EPZ Cavite auf den Philippinen müssen GewerkschafterInnen gar um ihr Leben fürchten, obgleich in den 1990er Jahren ein Verbot von Gewerkschaften aufgehoben wurde. (McKay 2006b: 47ff.)⁷

Trotz der beschriebenen Hürden und dem Fehlen starker gewerkschaftlicher Organisationen sind Lohnabhängige im ITK-Sektor nicht machtlos. Auch ein verhältnismäßig schwaches Arbeitsrecht bietet zum Beispiel Anknüpfungspunkte, wenn der gesetzlich festgeschriebene Mindestlohn nicht ausbezahlt wird. Die Arbeitsmarktmacht ist zwar einerseits aufgrund der permanenten Drohszenarios einer Produktionsverlagerung generell geschwächt, andererseits äußert sich in China ein Anstieg an Arbeitsmarktmacht aufgrund der Arbeitskräfteknappheit in den industriellen Ballungszonen immer wieder in *Labor Unrests* als eine Form von spontanen Protesten und Streiks wie beispielsweise bei Masstop 2009, Sanyo Huaqiang Laser Electronics 2010, Compal Electronics Inc. 2012.⁸ Zu-

6 URL: ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:11001:0::NO::, Zugriff: 27.10.2012.

7 Siehe auch die Ermordung des Gewerkschaftspräsidenten Jesus Beth Servida des Elektronikunternehmens EMI-Yazaki in 2006 in Cavite sowie seines Vorgängers, dem Aktivistin des WAC-nahen Solidarity of Cavite Workers (SCW) Gerry Cristobal in 2008.

8 Zu *Labor Unrests* in China in der ITK-Industrie siehe sacom.hk und clb.org.hk (Zugriff: 3.11.2012).

dem ist die Produktion aufgrund einer engen Verzahnung der einzelnen Produktionsschritte, hoher Qualitätsstandards, eines rasanten Preisverfalls sowie enger Lieferfristen auch in hohem Maße anfällig für Arbeitskämpfmaßnahmen. Ohne das gewerkschaftsfeindliche Umfeld zu relativieren, gilt es deshalb auch nach den Versäumnissen von Gewerkschaften zu fragen. Während einige US-Gewerkschaften aus den Organisierungsversuchen im Silicon Valley schlussfolgerten, dass die Industrie nicht organisierbar sei (Bacon 2011), gibt es schließlich auch erfolgreiche Beispiele. So gründete das Worker Assistance Center (WAC) auf den Philippinen trotz der beschriebenen Hürden Gewerkschaften und Arbeiterorganisationen in der Elektronikindustrie (GoodElectronics 2008) und die indonesische Metallgewerkschaft Serikat Pekerja Metal Indonesia (SPMI) verbuchte Mitte 2000 sogar ihren größten Mitgliederzuwachs in der Industrie. Jenny Holdcroft, von der für den Sektor zuständigen Global Union Federation (GUF) IndustriALL, verweist auf die internen Hindernisse: „Natürlich muss die Gewerkschaftsbewegung auch selbst Verantwortung für den schwachen Organisationsgrad in der Elektronikproduktion übernehmen.“ (Holdcroft 2009: 100; Übersetzung aller englischsprachigen Zitate durch die Autorin) Laut Holdcroft fehlte es an gewerkschaftlichen Strategien, als dieser Sektor in den 1990er Jahren expandierte. Bis heute bestehe eines der zentralen Probleme darin, dass die für den Sektor zuständigen Gewerkschaften ihre Wurzeln in der traditionell männlich dominierten Metallverarbeitung haben. Der Erfolg von SPMI bei der Organisation der überwiegend weiblichen Beschäftigten in EPZs läge primär in einer veränderten Führungsstruktur und -kultur bezüglich der besseren Repräsentation von Frauen. (Holdcroft 2009; Peter 2008)

NGOs als neue Akteure: transnationale Kampagnen

Eine allgemein anerkannte Definition für NGOs fehlt, welche ihr Verhältnis zu Staatsapparaten und sozialen Bewegungen eindeutig bestimmt. Dies erschwert es über „die NGOs“ zu schreiben, was letztendlich eine Catch-All-Bezeichnung ist. (Vgl. Walk 2004; Brand 2001) Für eine Beschäftigung mit NGOs in der ITK-Industrie ist die Unterscheidung wichtig zwischen NGOs, die eine Stellvertreterpolitik für „die Arbeiter im Süden“ verfolgen, und NGOs, die ähnlich wie Gewerkschaften Organisationsprozesse auf der lokalen Ebene vorantreiben. Letztere versuchen, ein Vakuum zu füllen, das aufgrund der oben begründeten Schwäche der Gewerkschaften besteht.⁹ Beispiele hierfür sind sowohl das oben

9 Zu NGOs in der Elektronikindustrie in Thailand Theobald 1996: 19; zu NGOs vgl. Hale 2005: 196f..

bereits erwähnte Worker Assianstance Center (WAC) auf den Philippinen als auch das Centro de Reflexión y Acción Laboral (CEREAL), das Rechtsberatung durchführt und die Beschäftigten in der Elektronikindustrie in Guadalajara (Mexiko) bei der Gründung unabhängiger Gewerkschaften unterstützt. Auch in China – vor allem im Perlflossdelta vor den Toren Hongkongs – bieten NGOs wie das Chinese Working Women Network (CWWN) ein umfassendes Angebot, das auf die Bedürfnisse der WanderarbeiterInnen zugeschnitten ist. Da sie unter der Beobachtung des Staates stehen, können sie nicht offen für eine gewerkschaftliche Organisierung eintreten, zum Teil kooperieren sie aber mit der chinesischen Staatsgewerkschaft ACFTU. (Chan 2012)

Diese NGOs wie CEREAL, WAC oder CWWN verfügen über einen Community-basierten Ansatz. Sie fungieren wie auch die US-amerikanischen *Worker Center* als eine Anlaufstelle in den Wohnvierteln, weil sie meist keinen direkten Zugang zu den Betrieben haben. (Fine 2006) Als NGOs verfügen sie zudem über keine formale Rolle im nationalen System der Arbeitsbeziehungen. Durch eine Ausweitung des Aktionsfeldes und den Aufbau von außerbetrieblichem, auch transnationalen Druck auf die Unternehmen, versuchen sie ihre Handlungsspielräume zu erweitern. In China allerdings vermittelt über Schwesterorganisationen in Hongkong.

Auch weil ihnen der Zugang zu den europäischen Gewerkschaften fehlt, kooperieren sie mit entwicklungspolitischen NGOs in Europa, die zum Teil über einen kirchlichen Hintergrund verfügen oder ihren Ursprung zum Beispiel in der Lateinamerika-Solidaritätsbewegung haben. Sie sind häufig einer advokatorischen Haltung gegenüber dem „unterstützenswerten Süden“ verhaftet und nicht zuletzt auch aufgrund einer politischen und kulturellen Distanz zu Gewerkschaften werden relativ selten Bezüge zu den Arbeitsbedingungen in der ITK-Industrie im eigenen Land hergestellt oder sich gar mit den Arbeitskämpfen der Beschäftigten vor Ort solidarisiert. Damit unterscheiden sich diese europäischen NGOs von der 1982 gegründeten US-amerikanischen Silicon Valley Toxic Coalition (SVTC), die als Pionier der *Watchdog*-Organisationen in der ITK-Industrie gilt. SVTC ist aus einem lokalen Konflikt in der ITK-Industrie hervorgegangen: UmweltaktivistInnen, AnwohnerInnen, High-Tech-ArbeiterInnen und GewerkschafterInnen schlossen sich zusammen aufgrund der starken Verschmutzung des Trinkwassers und einer steigenden Rate von Fehlgeburten im Silicon Valley durch die Halbleiterproduktion von IBM.¹⁰ Diese Differenz ist auch damit zu erklären, dass im

10 Als sich in den 1990er Jahren mit dem Modell der Kontraktfertigung auch eine neue globale Arbeitsteilung etablierte (s.o.), rief die SVTC 1997 die International Campaign for Responsible Technology (ICRT) ins Leben und arbeitete anknüpfend an die gemeinsamen Erfahrungen mit Organisationen in Asien zusammen; vgl. Byster/Smith 2006.

Fall der US-Gewerkschaften Coalition Building aufgrund der eigenen Schwäche eine weitaus wichtigere Rolle einnimmt und einige wichtige Akteure der Anti-Sweatshop-Bewegung wie beispielsweise United Students against Sweatshops (USAS) viel enger an die Gewerkschaften gebunden sind als beispielsweise die europäische Clean Clothes Campaign.

Die europäischen NGOs setzen öffentliche Druckkampagnen als ein zentrales Instrument ein, um mittels einer Strategie des *Naming and Shaming* (Benennen und Bloßstellen) externen Druck auf die OEMs aufzubauen und darüber eine Verhaltensänderung zu bewirken. In den letzten Jahren erfahren nicht nur NGO-Kampagnen eine zunehmende Aufmerksamkeit, sondern auch Gewerkschaften greifen verstärkt auf außerbetriebliche Drucktaktiken zurück, wenn sie beispielsweise wie im Fall der Schlecker- und Lidl-Kampagne weiße Flecken organisieren oder aber traditionelle Arbeitskampfinstrumente wie Streiks an ihre Grenzen stoßen (Huckenbeck u.a. 2005). Unter Kampagne wird hier allgemein eine konzentrierte Aktionsform verstanden, die sich an einen bestimmten Adressaten richtet, spezifische Themen anspricht und ein konkretes Ziel verfolgt. Dies findet innerhalb eines zeitlich begrenzten Rahmens unter Aufbringung limitierter Ressourcen statt. (Lahusen 2002: 40) Darüberhinaus ist ein wesentliches Merkmal einer Kampagne, dass es sich um ein geplantes Vorgehen handelt und die einzelnen Aktivitäten und Taktiken eingebettet sind in eine Dramaturgie der Eskalation.

Im Folgenden soll anhand von unternehmenszentrierten Kampagnen auf den europäischen Verbrauchermärkten die eingangs formulierte Frage beantwortet werden, welche Rolle die Lohnabhängigen und ihre Organisationen in diesen Kampagnen spielen. Dazu wird auf die Zielsetzung der Kampagnen sowie auf die Kooperation zwischen den beteiligten Akteuren eingegangen. Der Fokus auf Europa wurde gewählt, da die SVTC ihren Arbeitsschwerpunkt verschoben hat, während infolge der Clean Up Your Computer Campaign der britischen Organisation Catholic Agency for Overseas Development (CAFOD) im Jahr 2004 die Aktivitäten in Europa zugenommen haben. Insgesamt wurden zehn Kampagnenbeispiele von 2004 bis 2012 erfasst, obgleich hier kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben werden kann.¹¹ Beim Großteil der Fälle handelt es sich allerdings um rudimentäre Druckkampagnen, so wurden hier zum Beispiel auch Online-Petitionen erfasst, denen keine geplante Dramaturgie der Eskalation bescheinigt werden kann. Darunter fallen auch drei Eilaktionen des internationalen Netzwerks GoodElectronics, bei denen via Mausclick Protestbriefe an Unternehmen gesendet

11 Nicht berücksichtigt wurde die Online-Petition von SumOfUs „Apple: Make the iPhone 5 ethically“ von 2012, weil die US-amerikanische Organisation erst langsam in Europa bekannt wird.

wurden.¹² Im Vergleich mit der CCC, die allein 2012 fünf Eilaktionen durchführte, scheint die relativ geringe Zahl von Eilaktionen als auffällig. Die Gründung von GoodElectronics, das seinen Hauptsitz in den Niederlanden hat, basierte auf der Initiative europäischer entwicklungspolitischer Organisationen, welche einen starken Einfluss auf die Agenda nehmen. Allerdings sind auch Süd-NGOs sowie die UF IndustriALL im Koordinierungskreis vertreten.

Im Bezug auf die Zielsetzung der Kampagnen ist bemerkenswert, dass es nur in einem Fall um die unmittelbare Unterstützung einer Gewerkschaft ging. Dabei handelte es sich um einen Fall von *Union Busting* bei dem Unternehmen Hoya Glass Disk in Thailand, u.a. hatte das Management zwischen April und August 2008 71 Gewerkschaftsmitglieder entlassen. Die Gewerkschaft erhielt auch Unterstützung von dem Netzwerk GoodElectronics, das sich mit einer Eilaktion an das Unternehmen sowie namhafte Kunden wie HP wendete. (GoodElectronics 2009) In einem weiteren Fall handelte es sich nicht um die Unterstützung einer Gewerkschaft, sondern von (ehemaligen) Beschäftigten des Unternehmens Gold Peak, die in China seit Jahren für ihre Entschädigung infolge von Cadmiumvergiftungen kämpfen. Auch hier führte GoodElectronics eine Eilaktion durch, die sich 2010 an den Batteriehersteller Gold Peak richtete, der auch Akkus für Notebooks herstellt. Bemerkenswert ist noch ein dritter Fall, bei dem es sich zwar um einen klassischen Top-Down-Ansatz handelt und Beschäftigte als handelnde Akteure zunächst nicht vorkommen, aber das langfristige Ziel der Ausbau von Arbeiterorganisationen ist. In diesem Fall fungierte die Schweizer Kampagne High Tech – No Rights? als Türöffner für die Durchführung von Arbeitsrechtstrainings bei HP auf dem chinesischen Festland. Während die Schweizer Trägerorganisation infolge ihrer öffentlichen Druckkampagne die Verhandlungen mit den Markenunternehmen über Verhaltenskodizes und ihre Implementierung aufnahm, war zumindest als ein Teilziel der Kampagne auch die Information und Weiterbildung der ArbeiterInnen über ihre Rechte formuliert. Dieser Part fiel der Hongkonger NGO Students and Scholars against Corporate Misbehavior (SACOM) in Kooperation mit Festland-NGOs wie etwa dem CWWN zu. SACOM verfolgt ein, wie sie es nennen, arbeiterbasiertes CSR-Modell: Der Zugang zu den Betrieben erfolgt über Druckkampagnen. In den Betrieben selbst findet dann ein Wissenstransfer durch Trainings statt, was schließlich zum Empowerment der Beschäftigten und der Gründung von Arbeiterkomitees oder Gewerkschaften führen soll. (Bormann 2011: 163; Chan 2012) Bei einer Bewertung dieses Konzepts ist zu berücksichtigen, dass demokratisch gewählte Gewerkschaften sich in China erst im Entstehen befinden

12 URL: goodelectronics.org/urgent-appeals, Zugriff: 31.10.2012.

und die Gewerkschaftsgründung bei dem ITK-Unternehmen Ole Wolff Yantai Electronics Company gegen den Widerstand des Managements eine der wenigen Ausnahmen ist.¹³ An diesem Beispiel wird deutlich, dass unter dem Label CSR unterschiedliche Zielsetzungen verfolgt werden können. SACOM nutzt im Rahmen einer unternehmenszentrierte Kampagne CSR als eine Möglichkeitsstruktur, um Organisationsprozesse voranzutreiben. Ein solcher Ansatz unterscheidet sich grundlegend von einem die Asymmetrie von Kapital und Arbeit negierenden Konzept, welches auf die normative Überzeugung von Unternehmen im Rahmen einer privaten *Governance* setzt und immer auch das Risiko einer Substitution von Gewerkschaften impliziert.

Eine Mehrheit der hier untersuchten unternehmenszentrierten Kampagnen fokussiert allerdings weder auf die Unterstützung noch auf den Aufbau von Arbeiterorganisationen. In einer Auswertung des Apple Aktionstags 2011 wird das Ziel beispielsweise wie folgt beschrieben: „Es ging darum, den Konzern mit kreativen Aktionen für Menschen- und Arbeitsrechte zu gewinnen.“ (Heydenreich 2012) In dem Vordergrund bei diesen Kampagnen wie auch der Clean up your Computer Campaign von CAFOD oder der Online-Kampagne von MakeITfair für ein faires und grünes Handy standen vielmehr der Aufbau eines allgemeinen Druckmoments gegenüber Unternehmen, die Verhandlung von Verhaltenskodizes und die Bewusstseinsbildung von jungen KonsumentenInnen.

Die Zielsetzung der Kampagnen spiegelt sich auch in der Gestaltung der Kooperation zwischen den Akteuren wider. Sowohl die Aktivitäten im Fall Gold Peak als auch im Fall Hoya Glass Disk verfügten über eine starke lokale Basis von Lohnabhängigen sowie im Fall von Hoya Glass Disk auch einer Gewerkschaft. Im Gegensatz zu Hoya Glass Disk entwickelte sich Gold Peak zu einer umfassenden internationalen Kampagne, die von der Hongkonger NGO Globalization Monitor koordiniert wurde und neben der Unterstützung von NGOs vor allem auch von Gewerkschaften und gewerkschaftsnahen Organisationen Unterstützung erfuhr. (Globalization Monitor 2009) Im Fall der Kampagne High Tech – No Rights? spielte SACOM zumindest auf der Ebene der betrieblichen Umsetzung als eines der Teilziele der Kampagne eine aktive Rolle. Bei den übrigen Kampagnen sind keine Gewerkschaften eingebunden und die beteiligten Süd-NGOs scheinen weitgehend auf die Funktion eines Dienstleisters begrenzt zu sein, welche für das *Fact-Finding* zuständig waren. Die konkreten Arbeitsrechtsverletzungen dienten

13 Die überwiegend weiblichen Beschäftigten erhielten dabei Unterstützung von der Staatsgewerkschaft All-China Federation of Trade Unions (ACFTU), der NGO Globalization Monitor sowie der dänischen Gewerkschaft 3F. Die Akteure setzten nicht auf Kampagnenstrategien, sondern nutzten die Beziehung der dänischen Gewerkschaft zum Management. Vgl. Wei/Leong 2009; Jian 2012.

vielmehr der Illustration der Forderungen, als dass die Betroffenen selbst als handelnde Akteure vorkamen. So formulierte eine Vertreterin der Hongkonger NGO Hong Kong Christian Industrial Committee (HKCIC) ihre Enttäuschung über die Kooperation mit CAFOD, welche ihre Kampagne mit einem Report über Arbeitsrechtsverletzungen in der Elektronikindustrie in Mexiko, Thailand und China gestartet hatte: „Die Forschung wurde später verwendet, um die von der britischen Organisation CAFOD 2004 gestartete Computerkampagne zu unterstützen. Die Wirkung ist begrenzt, weil die Forschung nicht auf sorgfältig ausgewählten Fällen oder Ansätzen gewerkschaftlicher Organisierung basiert und letztendlich zu einer unternehmenszentrierten Verbraucherkampagne führte. Die Unternehmen reagierten hierauf mit einem Top-Down orientierten Corporate Social Responsibility Ansatz.“ (ATNC 2007) Ein Vertreter der Thai Labour Campaign (TLC) äußerte sich ebenfalls kritisch in Auseinandersetzung mit seinen Erfahrungen im Rahmen von MakeITfair und CCC: „Was bedeutet es, wenn Organisationen aus dem Norden sagen, dass sie eine Partnerschaft wollen? Normalerweise bedeutet dies ‘Wir laden Dich dazu ein, Dich an unseren Kampagnen zu beteiligen, die wir leiten. Dies ist die Liste der Arbeit, die wir denken wichtig ist. Und dies ist das Geld, was wir haben.’“ (Yimprasert 2012) In den seltensten Fällen wird hingegen die Agenda oder gar die Verteilung finanzieller Ressourcen gemeinsam bestimmt. Dies führt dazu, dass die bestehenden Asymmetrien zwischen Nord-NGOs und Süd-NGOs verstärkt, Abhängigkeitsverhältnisse aufgrund des unterschiedlichen Zugangs der beteiligten Akteure zu Ressourcen und Macht reproduziert werden. Ein Extrembeispiel ist hier, was wie im Fall der österreichischen Kampagne Clean-IT unter dem Label Quick and Dirty läuft und sich so gestaltet, dass die Nord-NGO einen *Fact-Finding-Trip* an einen Standort der ITK-Produktion unternimmt, sich dort von einer lokalen Organisation unbezahlt herumführen lässt und zurück in Europa mit den Bildern und Stories eine Spendenkampagne für die eigene Organisation bewirbt.

Die Ergebnisse können in der These von einer Entkopplung öffentlichkeitswirksamer Kampagnen auf den Verbrauchermärkten und lokalen Arbeitskämpfen im Süden zugespitzt werden. Bei der überwiegenden Mehrheit der Kampagnen handelte es sich um „Arbeiterkampagnen ohne Arbeiter“ (Leung zit. n. Ferus-Comelo 2008: 148). Diese Kampagnen können tendenziell als von Nord-NGOs dominierte Top-Down-Ansätze beschrieben werden, die auf eine aktive Beteiligung der Lohnabhängigen an der Basis weitgehend verzichten. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass allein die Einbeziehung einer lokalen NGO noch nichts über die Einbindung der Lohnabhängigen selbst aussagt. Die fehlende Einbindung der ArbeiterInnen führt letztendlich zu einer doppelten Viktimisierung derselben. Eine Viktimisierung der Lohnabhängigen in der ITK-Industrie auf einer diskursiven Ebene ist gegeben, wenn die Beschäftigten den VerbraucherInnen im Norden

ausschließlich als Opfer präsentiert werden (Gunawardana 2011: 88). So werden zum Beispiel chinesische Wanderarbeiterinnen in der ITK-Industrie als junge unbedarfte Mädchen dargestellt, die in der Fabrik der Willkür des Managements hoffnungslos ausgeliefert sind und zusammengepfercht in Wohnheimen leben. Dass es sich hierbei auch um zunehmend selbstbewusste junge Frauen handelt, die die „Modernität“ und „Freiheit“ der Großstadt suchen, als Haupternährerin der Familie die Geschlechterverhältnisse auf den Kopf stellen und Autobahnen blockieren, um bessere Arbeitsbedingungen zu erstreiten, wird dagegen weitgehend ausgeblendet.¹⁴ Ein solches *Framing*, also die inhaltliche Deutung eines Themas unter Berücksichtigung der zu mobilisierenden Zielgruppe (Benford/Snow 2000), wird bedingt durch eine Kampagnenlogik, welche auf die Macht des Skandals setzt und Empathie und moralische Empörung mithilfe schockierender Darstellungen auszulösen versucht. Auch Anner verweist darauf, dass sich mit der Transnationalisierung einer Kampagne auch das Thema ändern kann und der Fokus dann beispielsweise nicht mehr das Recht auf Organisierung, sondern Kinderarbeit ist (Anner 2000: 242). Von einer doppelten Viktimisierung wird hier gesprochen, wenn nicht nur die Erzählungen der meist weiblichen Beschäftigten in der ITK-Industrie in die Kampagnenlogik gepresst werden, sondern über die diskursive Ebene hinaus die eigentlichen Subjekte auch als Akteure an den Rand der Kampagne gedrängt werden, ihnen letztendlich in den Kampagnen keine aktive Rolle zugeschrieben wird.

Dabei mangelt es keineswegs an lokalen Auseinandersetzungen von Beschäftigten. Zum Beispiel führten Labourstart und IMF 2010 eine Online-Kampagne durch, deren Gegenstand die Anerkennung von Gewerkschaften bei Foxconn und BYD Electronics in Indien war. Seit 2010 läuft eine internationale Kampagne gegen Samsung in Südkorea, da bereits 55 Beschäftigte des Unternehmens an Krebs starben und weitere erkrankt sind.¹⁵ Beschäftigte von Jabil Mexico schlossen sich aufgrund von Lohndiskriminierung zusammen und veröffentlichten ebenfalls 2010 einen Appell an VerbraucherInnen auf der GoodElectronics Website. Diese Auseinandersetzungen fanden allerdings in Europa kaum Widerhall.

Gründe für die Entkopplung von Kampagnen im Norden und Kämpfen im Süden

Wie ist diese Entkopplung von verbraucherorientierten Druckkampagnen im Norden und Kämpfen im Süden zu erklären? Ist die Kritik an Top-Down-Kampagnen,

14 Siehe zur widersprüchlichen Subjektwerdung der Dagongmei Ngai 2005.

15 URL: stopsamsung.wordpress.com, Zugriff 31.10.2012.

die auf CSR-Maßnahmen ausgerichtet sind, eventuell von den NGOs in der ITK-Industrie schlichtweg ignoriert worden?

Dies ist keineswegs der Fall, wie im Folgenden gezeigt werden soll. Allerdings nehmen die Akteure in Nord und Süd unterschiedliche Schwerpunktsetzungen in ihrer Kritik vor und folglich werden daraus auch unterschiedliche Konsequenzen gezogen. In beiden Fällen führte es allerdings dazu, dass sich die CSR-kritischen Akteure von unternehmenszentrierten Kampagnen auf den Verbrauchermärkten abwandten.

Einige Süd-Organisationen wie SACOM setzen nach wie vor auf eine Bumerang-Strategie im Rahmen von unternehmenszentrierten Kampagnen und beziehen sich hierbei auch strategisch auf CSR-Instrumente. Andere Süd-Organisationen haben sich dagegen von CSR-orientierten Kampagnenansätzen explizit abgewandt. So schlussfolgert HKCIC in Auseinandersetzung mit der Kampagne Clean up your computer: „Der CSR Ansatz der westlichen transnationalen Konzerne führt nicht zu einer direkten Unterstützung der gewerkschaftlichen Organisation in der Industrie in China. Aus diesem Grund fokussiert HKCIC darauf, konkrete Aktionen von Lohnabhängigen in Elektronikfabriken in China zu identifizieren und unterstützen.“ (ATNC 2007). Auch das Asia Monitor Resource Center (AMRC), welches für den ITK-Bereich in Asien die wichtigste Netzwerkorganisation außerhalb von Gewerkschaften darstellt, steht für eine deutliche Kritik an CSR: „... wir denken, dass die Unterstützung der Organisation der Arbeiter (...) der nachhaltige Weg ist, um Arbeitsbedingungen in der Region zu verbessern, anstatt sich in CSR Aktivitäten zu verstricken, die in vielen Fällen Gewerkschaften und Lohnabhängige gezwungen haben, ihre Energie und Zeit darauf zu verwenden, Druck auf Markenunternehmen aufzubauen, damit diese in den Zulieferfabriken Verhaltenskodizes implementieren.“ (AMRC: 2) Die Kritik bezieht sich dabei nicht nur auf Code of Conducts und eine fehlende Beteiligungsorientierung im Rahmen undemokratischer Monitoringprozesse, es wird auch die Schwierigkeit thematisiert „Solidarität‘ zwischen zwei Gruppen herzustellen, von denen die eine die ‘Kaufende‘ und die andere die ‘Verkaufende‘ ist, die eine hilft und der anderen geholfen wird und Mitgefühl entgegengebracht wird.“ (Dae-oup 2007.) Die Gründung des Asian Corporation Transnational Monitoring Network (ATNC) im Rahmen des AMRC steht beispielsweise für die Vernetzung und Bildung von Solidarität in der Region und einem beteiligungsorientierten Ansatz.¹⁶ Diese zunehmend kritische Haltung einiger Süd-Organisationen könnte ein Grund sein, weshalb es in der ITK-Industrie kaum zur Durchführung gemeinsamer grenzüberschreitender Kampagnen mit Rückgriff auf eine Bumerang-Strategie kommt.

16 URL: atnc.asia/wp/about-us/, Zugriff: 3.11.2012.

Während Organisationen im Süden sich wieder verstärkt der Organisation der Beschäftigten zuwenden, sammeln sich die CSR-kritischen Nord-NGOs nun unter dem Gegenkonzept *Corporate Accountability* und appellieren wieder verstärkt an ihre Regierungen, multinationale Unternehmen zu regulieren und für ihre Handlungen zur Rechenschaft zu ziehen. Im Fokus der Kritik steht die Wirkungslosigkeit von freiwilligen Ansätzen und weniger eine Auseinandersetzung mit der Asymmetrie zwischen Nord- und Südpartnern oder dem Verhältnis zu Lohnabhängigen und ihren Interessenvertretungen.¹⁷ Eine Forderung, die auch von europäischen NGOs im ITK-Bereich aufgegriffen wurde, ist die Berücksichtigung von Sozial- und Arbeitsstandards bei der öffentlichen Beschaffung (Scherrer 2010: 117ff.). Das europäische Netzwerk *procureITfair* argumentierte dabei mit der enormen Einkaufsmacht der öffentlichen Hand.¹⁸ Diese Macht sollte genutzt werden, um den Druck auf Unternehmen zu erhöhen und gleichzeitig die Politik in die Verantwortung zu nehmen. Der Ansatz wollte einen Kontrapunkt zu dem individualisierten Diskurs ethischen Konsumierens setzen, indem gefragt wird, welche sozialen und ökologischen Produktionsbedingungen gesellschaftlich akzeptabel sind und wer dafür die Kosten zu tragen hat. Zudem bestand die Hoffnung, zumindest ansatzweise eine stärkere Verbindlichkeit zu schaffen, da öffentliche Auftraggeber Unternehmen im Rahmen der Vergabe vertraglich an bestimmte Regeln binden und im Fall eines Vertragsbruchs diese auch sanktionieren können – wenn auch noch juristische Unsicherheit über das „Wie“ besteht. Die Schwierigkeit in Deutschland bestand allerdings bislang darin, die Beschaffungsstellen von der Forderung nach sogenannten zielführenden Maßnahmen im Rahmen der Bietererklärung¹⁹ zu überzeugen, was diese vor allem aufgrund der hohen Transaktionskosten ablehnten. In einigen ITK-Ausschreibungen wurde zwar die Einhaltung von Arbeitsstandards verlangt, Unternehmen mussten hierfür allerdings weder einen adäquaten Nachweis erbringen, noch fand eine Überprüfung statt.²⁰ Gestiegen ist dagegen die Nachfrage nach einem Gütesiegel für Sozial- und Arbeitsstandards. Dementsprechend hat der Dachverband der schwedischen Angestelltenorganisation Tjänstemännens

17 Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass bei einer finnischen Online-Kampagne zu Nokia im Rahmen von *MakeITfair* erstmals neben den Forderungen nach Transparenz und einem Verhaltenskodex auch die Forderung nach Verhandlungen eines *Global Framework Agreements* (GFA) aufgegriffen wurde; URL: makeitfair.fi/petition, Zugriff: 28.10.2012.

18 In Deutschland geben Bund, Länder und Kommunen jährlich 17 Mrd. Euro für ITK-Produkte aus; BITKOM 2009: 3.

19 Zu zielführenden Maßnahmen siehe Bormann/Fincke 2010.

20 Siehe die Ausschreibungen in Düsseldorf, Stuttgart sowie der Bundesländer Bremen, Hamburg und Schleswig-Holstein. URL: makeitfair.org/en/procure-it-fair/best-practices/introduction, Zugriff: 3.11.2012. Siehe auch CorA 2010.

Centralorganisation (TCO) sein Gütesiegel 2012 um die Kategorie Corporate Social Responsibility erweitert. Unternehmen verpflichten sich auf die Einhaltung der ILO-Kernarbeitsnormen sowie weiterer Arbeitsstandards, als Nachweis hierfür reicht u.a. die Mitgliedschaft im EICC sowie die Durchführung von Audits durch Drittparteien.²¹ An dem Beispiel öffentliche Beschaffung wird deutlich, wie das Gegenkonzept *Corporate Accountability* einerseits zu einer Abkehr von unternehmenszentrierten Kampagnen geführt hat und andererseits das Gespenst CSR den Ansatz öffentliche Beschaffung als ein Gegenkonzept wieder einfängt.

Zusätzlich befördert wird die hier beschriebene Entkopplung noch durch eine seit den 2000er Jahren veränderte Mitarbeiter- und Finanzierungsstruktur. So scheidet in vielen Nord-NGOs die noch stärker politisierte Gründergeneration aus, und zugleich ändert sich das Berufsbild durch steigende Anforderungen. Einen ersten Schub der Professionalisierung erfuhren NGOs in den 1990er Jahren, als sie zunehmend an politischen Entscheidungsprozessen beteiligt wurden. Derzeit findet ein zweiter Schub der Professionalisierung aufgrund einer veränderten Förderlandschaft statt. Während kirchennahe Organisationen noch über eine höhere finanzielle Unabhängigkeit verfügen und Projekte im globalen Süden finanzieren, sehen sich viele Organisationen gezwungen, ihre politische Agenda als auch die Auswahl von Südpartnern nach Förderkriterien zu bestimmen und die Durchführung selbst kommt zuweilen einem stumpfen Abarbeiten zur Erreichung der Ziele nachzuweisender verifizierender Indikatoren nahe. Obgleich die Beteiligung von Südpartnern in Projekten als Förderkriterien genannt wird, kann ihre Arbeit in der Regel nicht über die beantragten Projekte finanziert werden.

Perspektiven

Eine Auseinandersetzung mit NGO-geführten Kampagnen auf den europäischen Verbrauchermärkten seit 2004 hat gezeigt, dass die Mehrheit dieser Kampagnen entkoppelt von Arbeitskämpfen im Süden stattfanden. ArbeiterInnen, deren Erlebnisse hierfür diskursiv verarbeitet wurden, erfuhren dadurch eine doppelte Viktimisierung. Gewerkschaften waren mit einer Ausnahme in diese Kampagnen gar nicht eingebunden und Süd-NGOs wurden zuweilen auf die Rolle eines Dienstleisters reduziert. Die kritische Debatte in Auseinandersetzung mit Kampagnen in der Sport- und Bekleidungsindustrie hat folglich nicht zu einer stärkeren Einbindung von Lohnabhängigen und ihren Organisationen geführt. Allerdings haben sich CSR-kritische NGOs im Süden und Norden

21 URL: tcodevelopment.com/social-responsibility-requirements-csr-an-overview, Zugriff: 3.11.2012.

von unternehmenszentrierten Kampagnen als Instrument abgewandt. Andere konzentrieren sich dagegen auch weiterhin auf CSR-orientierte Kampagnen und suchen den Dialog mit den OEMs.

Trotz der umfassenden Kritik zeigen Beispiele wie der Fall Hoya Glass Disk und Gold Peak, dass öffentlichkeitswirksame Drucktaktiken auch ein sinnvolles Instrument sein können, um Handlungsspielräume für Lohnabhängige und Gewerkschaften in der ITK-Industrie zu erweitern. Aufgrund der Schwäche von Gewerkschaften in der ITK-Industrie stellt sich die Frage, inwiefern in solchen Kampagnenelementen wie auch Koalitionen mit NGOs ein Potenzial steckt, dass für die Durchsetzung lokaler Organisationsprozesse genutzt werden könnte. Hierzu sollen abschließend einige Überlegungen angestellt werden.

Zunächst ist festzuhalten, dass überall dort, wo Gewerkschaften nicht präsent sind, um Beschäftigte am Arbeitsplatz zu unterstützen und kollektive Handlungsfähigkeit aufzubauen, es mehr als legitim ist, dass NGOs diese Aufgabe wahrnehmen. Das Fehlen einer Mitgliederbasis ist dabei nicht nur ein Nachteil: Gerade weil sie nicht ihre Mitglieder repräsentieren müssen, können sie schon immer stärker Beschäftigtengruppen in den Fokus nehmen, die von Gewerkschaften oftmals unterrepräsentiert werden wie in der ITK-Industrie transnationale ArbeitsmigrantInnen. Gleichermaßen haben es auch NGOs im globalen Norden einfacher als Gewerkschaften, sich mit Beschäftigten an Produktionsstandorten im Süden solidarisch zu erklären und aggressivere Formen der Öffentlichkeitsarbeit zu wählen, da sie nicht die Interessen ihrer Mitglieder vertreten müssen, die von Unternehmen in Konkurrenz zu diesen gesetzt werden. (Vgl. Wad 2007) Insofern können NGOs wichtige Funktionen als Brückenbilder übernehmen.

Allerdings sollten dabei auch die Grenzen und Risiken öffentlichkeitswirksamer Kampagnentaktiken berücksichtigt werden. Erstens kann es ein erhebliches Risiko implizieren, wenn ein öffentlicher Skandal provoziert wird, dem aber vor Ort nicht standgehalten werden kann bzw. der öffentliche Druck auf das Unternehmen sogleich wieder verpufft. Eine internationale Öffentlichkeit führt nicht zwangsläufig zu einer besseren Verhandlungsposition der ArbeitnehmerInnen. Öffentlichkeit kann einen gewissen Schutz bieten, die Erfahrung zeigt allerdings auch, dass lokale Manager zunächst mit verstärkten Repressionen reagieren können, um möglichst schnell eine Lösung des Konflikts herbeizuführen oder es gar zur Schließung des Betriebs kommen kann. Auf dem chinesischen Festland befürchten Organisationen zudem die Erhöhung eines politischen Drucks, wenn sie sich an internationale Bündnispartner wenden.²²

22 Experteninterview mit der Vertreterin einer GUF, 08.05.2011; informelle Gespräche mit NGO-AktivistInnen aus Hongkong.

Zweitens ist nicht jedes Thema kampagnentauglich bzw. eignen sich bestimmte Themen für eine betriebliche Öffentlichkeit, aber weniger für eine skandalorientierte Ansprache von VerbraucherInnen. Auch sind bestimmte Unternehmen und ITK-Produkte anfälliger für Image schädigende Kampagnen als andere. Sowohl im Fall direkter Aktionen vor Läden als auch Image schädigender Medienkampagnen wird direkt oder indirekt mit der Macht der VerbraucherInnen gedroht, die im Wesentlichen in ihrer Exit-Option besteht. (Baringhorst 2006) In der ITK-Industrie ist diese Exit-Option, also die mögliche Wahl das gleiche oder zumindest ein ähnliches Produkt von einem anderen Anbieter zu beziehen, wenig attraktiv, da sich die Produkte in der Regel nur durch den Markennamen unterscheiden. Zudem ist die Macht des Skandals flüchtig. Die Medien berichten nur selten zweimal über ein und dieselbe Geschichte und VerbraucherInnen sind zwar einfacher als Gewerkschaftsmitglieder in den Betrieben zu mobilisieren, weil die Hemmschwelle niedrig und die Kosten gering sind. Entsprechend ist aber auch die gefühlte Verantwortlichkeit nicht dauerhaft, wenn sich kein gemeinsames materielles oder politisches Interesse und ein „Wir-Gefühl“ herausbilden. (WEED 2012) Diese Aspekte müssen bei der Anwendung von Kampagnentaktiken berücksichtigt werden und machen deutlich, dass der Fokus auf Öffentlichkeit und Medien nur ein komplementärer Ansatz sein kann, der eingebettet sein muss in eine breiter angelegte Strategie. Abgesehen von der Problematik, dass manche NGOs überhaupt mit Unternehmen verhandeln, ohne dafür in irgendeiner Weise legitimiert zu sein, ist das Fehlen einer wirklichen Gegenmacht der zentrale Grund, warum NGOs zwar Räume für den Dialog öffnen, aber diese Räume meist nicht durch reale Dialoge gefüllt werden. (Volker Heins n. Baringhorst 2006: 255) Die Tatsache, dass NGOs auf dem Feld der Arbeitsbeziehungen in der ITK-Industrie vor dem Hintergrund der Schwäche der Gewerkschaften an Bedeutung gewinnen, sollte keinesfalls über ihre eigenen Schwächen hinwegtäuschen.

Mit Blick auf mögliche Koalitionen zwischen NGOs und Gewerkschaften muss zunächst die Dominanz von Nord-NGOs in unternehmenszentrierten Kampagnen grundlegend hinterfragt werden, und zwar nicht nur mit Blick auf die Rolle der Süd-Organisationen, sondern auch der Beschäftigten selbst. Dabei gilt es unterschiedliche ideologische und kulturelle Hintergründe wie auch Interessenlagen zu berücksichtigen und darauf aufbauend eine adäquate Arbeitsteilung zu entwickeln. Dies bedeutet nicht weniger als die Überbrückung eines *double divide* sowohl zwischen Nord- und Süd-Organisationen als auch zwischen Gewerkschaften und NGOs. (Evans/Anner 2005: 33ff.) Während in den USA die ITK-Industrie ein nahezu gewerkschaftsfreier Raum ist, verfügen zahlreiche ITK-Unternehmen in Europa über betriebliche Interessenvertretungen. Koalitionen zwischen entwicklungspolitischen Organisationen und Gewerkschaften im

Bereich ITK sind allerdings in Europa bislang rar. Es gibt jedoch auch positive Beispiele, bei denen Nord-NGOs wie im Fall Sony Thailand als Mittler zwischen der Thai Labour Campaign, Sony Thailand Trade Union und der niederländischen Gewerkschaft FNV aufgetreten sind. Gewerkschaften können von NGOs im globalen Norden mit Blick auf die geleistete Recherchearbeit, Netzwerkbildung als auch bestimmte Kampagnentaktiken profitieren. Dies setzt allerdings aufseiten der Nord-NGOs voraus, dass sie nicht als Dialogpartner von Unternehmen auftreten und Strategien eines *Naming and Shaming* auch mit den gewählten Interessenvertretungen in den Verbraucherländern abzustimmen versuchen.

Literatur

- AMRC (2004): *A Critical Guide to Corporate Codes of Conduct. Voices from the South*, Hongkong. – (2012): *The Reality of Corporate Social Responsibility*, Hongkong.
- Anner, Marc (2000): Local and Transnational Campaigns to end Sweatshop Practices. In: Gordon, Michael E./Turner, Lowell (Hg.): *Transnational cooperation among labor unions*, Ithaca-London: 238-255.
- Armbruster-Sandoval, Ralph (2005): Workers of the World Unite? The Contemporary Anti-Sweatshop Movement and the Struggle for Social Justice in the Americas. In: *Work and Occupations* 32(4): 464-485.
- ATNC (2007): *Report on the ATNC Network Workshop on Electronics Industry and Workers*.
- Bacon, David (2011): *Up Against the Open Shop – the Hidden Story of Silicon Valley’s High-Tech Workers*, 5. März 2011. URL: zcommunications.org/up-against-the-open-shop-the-hidden-story-of-silicon-valleys-high-tech-workers-by-david-bacon, Zugriff: 27.10.2012.
- Baringhorst, Sigrid (2006): Keine Reizwäsche aus Burma. Menschenrechte durch politisierten Konsum? In: Lamla, Jörn/Neckel, Sighard (Hg.): *Politisierter Konsum – konsumierte Politik*, Wiesbaden: 233-258.
- Bendell, Jem (2004): *Barricades and Boardrooms. A Contemporary History of the Corporate Accountability Movement*, UNRISD Programme Paper 13, Genf.
- Benford, Robert A./Snow, David A. (2000), Framing processes and social movements: an overview and assessment. In: *Annual Review of Sociology* 26(1): 611-639.
- Bhopal, Mhinder/Chris Rowley (2000): The State in employment: the case of Malaysian electronics. In: *The International Journal of Human Resource Management* 13(8): 1166-1185.
- BITKOM (2009), *Bundesumweltamt und Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Innern, Empfehlung für die umweltfreundliche Beschaffung von Desktop-PCs*.
- Byster, Leslie A./Smith, Ted (2006): From Grassroots to Global. In: Smith, Ted/Sonnenfeld, David A./Naguib Pellow, David (Hg.): *Challenging the Chip. Labour Rights and Environmental Justice in the global Electronics Industry*, Philadelphia: 111-120.
- Bormann, Sarah (2011): Es ist noch ein langer Weg – Interview mit Jenny Chan über Arbeitsrechtstrainings bei HP-Zulieferern in China. In: Burckhardt, Gisela (Hg.): *Mythos CSR. Unternehmensverantwortung und Regulierungslücken*, Bonn: 159-163.
- /Plank, Leonhard (2010): *Under pressure: Working Conditions in the IT-Hardware Manufacturing in Central and Eastern Europe*, Berlin.
- /Neuner, Monika (2010): *Migration in a Digital Age*, Berlin.
- /Fincke, Johanna (2010): Musterbietererklärungen und Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung an den Fallbeispielen Arbeitsbekleidung und Computer. In: CorA, *Bietererklärungen als*

- Instrument zur Einbeziehung von Arbeits- und Sozialstandards in der öffentlichen Beschaffung, Berlin: 33-58.
- Brand, Ulrich u.a. (Hg.) (2001), *Nichtregierungsorganisationen in der Transformation des Staates*, Münster.
- Brinkmann, Ulrich u.a. (2006): *Prekäre Arbeit. Ursachen, Ausmaß, soziale Folgen und subjektive Verarbeitungsformen unsicherer Beschäftigungsverhältnisse*, Bonn.
- (2008): *Strategic Unionism: Aus der Krise zur Erneuerung*, Wiesbaden.
- Brooks, Ethel (2008): *Unraveling the garment industry: transnational organizing and women's work*, Minneapolis.
- Burkhardt, Gisela (2011): Einführung und Überblick. In: Dies. (Hg.) Mythos CSR. Unternehmensverantwortung und Regulierungslücken, Bonn: 11-19.
- CEREAL (2011): *The crisis that never went away*.
- Chan, Chris King-chi (2012): Community-based organizations for migrant workers' rights: the emergence of labour NGOs in China. In: *Community Development Journal*, 14. März 2012.
- Chan, Jenny (2012): Labour Rights Training at HP Supplier Factories in China. In: Traub-Merz, Rudolf/Ngok, Kinglun (Hg.): *Industrial Democracy in China*, Beijing: 314-327.
- /Ngai, Pun (2010), Suicide as Protest for the New Generation of Chinese Migrant Workers: Foxconn, Global Capital, and the State. URL: japanfocus.org/-Jenny-Chan/3408, Zugriff: 27.10.2012.
- Dae-oup, Chang (2007): The Strategy of Triangular Solidarity: What is International Solidarity for Asian Workers in the Global Factory. In: *Asian Labour Update*, Nr. 65. URL: amrc.org.hk/taxonomy/term/list/87, Zugriff: 3.11.2012.
- Demirović, Alex (2001): NGO, Staat und Zivilgesellschaft. Zur Transformation von Hegemonie. In: Brand, Ulrich u.a. (Hg.): *Nichtregierungsorganisationen in der Transformation des Staates*, Münster: 141-168.
- Dörre, Klaus (2011): Funktionswandel der Gewerkschaften. Von der intermediären zur fraktalen Organisation. In: Haipeter, Thomas/Dörre, Klaus (Hg.): *Gewerkschaftliche Modernisierung*, Wiesbaden: 267-302.
- Evans, Peter/Anner, Mark (2005): Building Bridges across a Double Divide. In: Eade, Deborah/Leather, Alan (Hg.): *Development NGOs and Labor Unions*, Bloomfield: 33-50.
- Evertiq (2012): Top50 EMS tops USD 200bn in revenue. URL: evertiq.com/news/21836, Zugriff: 3.12.2012.
- Fair Labor Association (2012): Apple Joins FLA, 13. Januar 2012. URL: fairlabor.org/blog/entry/apple-joins-fla, Zugriff: 27.10.2012.
- Ferus-Comelo, Anibel (2006): Double Jeopardy: Gender and Migration in Electronics Manufacturing. In: Smith, Ted u.a. (2006) (Hg.): *Challenging the Chip: Labor Rights and Environmental Justice in the Global Electronics Industry*, Philadelphia: 43-54.
- (2008): Mission Impossible? Raising Labor Standards in the ICT Sector. In: *Labor Studies Journal* 33(2): 141-162.
- Fine, Janice (2006): *Worker Centers: Organizing Communities at the Edge of the Dream*, Cornell.
- Fruendt, Henry (1999): Cross-Border Organizing in the Apparel Industry: Lessons from Central America and the Caribbean. In: *Labor Studies Journal* 24(1): 89-106.
- Gallin, Dan (2000): *Trade Unions and NGOs: A Necessary Partnership for Social Development*, UNRISD, Programme Paper, Nr. 1.
- Globalization Monitor (2009): No Choice but to Fight! A documentation of battery women workers' struggle for health and dignity, Hongkong.
- GoodElectronics (2012): makeITfair, IMF, GoodElectronics, makeITfair, IMF declare FLA investigation at Apple supplier Foxconn to be a PR stunt, 23. Februar 2012. URL: goodelectronics.org/

- news-en/goodelectronics-makeitfair-imf-declare-fla-investigation-at-apple-supplier-foxconn-to-be-a-pr-stunt, Zugriff: 27.10.2012.
- (2008): On the Spot – Workers' Assistance Centre WAC, 2008, Verfügbar im Internet. URL: <http://goodelectronics.org/news-en/Newsletter/archive-newsletter/on-the-spot-workers-assistance-centre-wac-may-2008/view>, Zugriff: 27.10.2012.
 - (2009): On the spot – Hoya Glass Disk (Thailand): a long road to unionisation, 2009. URL: goodelectronics.org/news-en/Newsletter/archive-newsletter/on-the-spot-hoya-glass-disk-thailand-a-long-road-to-unionisation/view, Zugriff: 27.10.2010.
- Gunawardana, Samantha J. (2011): What does transnational labour organizing and solidarity mean for Sri Lankan free trade zone women workers? In: Bieler, Andreas/Lindberg, Ingemar (Hg.): *Global Restructuring, labour and the challenges for transnational solidarity*, New York: 87-100.
- Hale, Angela (2005): Beyond the Barriers. New Forms of Labor Internationalism. In: Eade, Deborah/Leather, Alan (Hg.): *Development NGOs and Labor Unions: Terms of Engagement*, Oxford: 195-200.
- Heydenreich, Cornelia (2012): Zeit für einen fairen Apple, Verfügbar im Internet. URL: germanwatch.org/de/5082, Zugriff: 6.12.2012.
- Hirsch, Joachim (2001): Des Staates neue Kleider. NGOs im Prozess der Internationalisierung des Staates. In: Brand, Ulrich z.a. (Hg.): 2001: 13-42.
- Holdcroft, Jenny (2009): Organizing the high-tech ghettos of globalization. In: ILO (Hg.): *Trade union strategies towards global production systems*, Genf: 97-105.
- Hürtgen, Stefanie (2007): Globalisierungskritik statt Modellanalyse, Das Beispiel der Kontraktfertigung in Mittel- und Osteuropa. In: Kaindl, Christina u.a. (Hg.): *Kapitalismus reloaded*, Hamburg: 104-125.
- Hürtgen, Stefanie u.a. (2009): *Von Silicon Valley nach Shenzhen. Globale Produktion und Arbeit in der IT-Industrie*, Hamburg.
- Huckenbeck, Kirsten/Kobel, Anton/Wohland, Uli (Hg.) (2007): *Kampagnen. Eine Kampfform der Gewerkschaften und sozialen Bewegungen. Konzepte, Beispiele, Erfahrungen*, Frankfurt/M.
- ILO (2007): *The production of electronic components for the IT industries: Changing labour force requirements in a global economy*, Genf.
- ITUC (2012): Annual Survey of Violations of Trade Union Rights. URL: survey.ituc-csi.org/?lang=en, Zugriff: 27.10.2012.
- Jian, Liu (2012): Respektiert die Menschenwürde der chinesischen Arbeiterinnen!, Verfügbar im Internet. URL: labournet.de/internationales/cn/acftu_olewolf.pdf, Zugriff: 29.10.2012.
- Keck, Margaret E./Sikkink, Kathryn (1998): *Activists Beyond Borders: Advocacy Networks in International Politics*, Ithaca.
- Krebs, Michal/Pechová, Eva (2008): *Vietnamese Workers in Czech Factories*, Prag.
- LaDou, Joseph (2006): Occupational health in the semiconductor industry. In: In: Smith, Ted/Sonnenfeld, David A./Naguib Pellow, David (Hg.): *Challenging the Chip. Labour Rights and Environmental Justice in the global Electronics Industry*, Philadelphia: 31-43.
- Lahusen, Christian (2002): Transnationale Kampagnen sozialer Bewegungen: In: *Forschungsjournal NSB* 15(1): 40-46.
- Lashinsky, Adam (2008): The genius behind Steve, Fortune Magazine, 10. November 2008. URL: signallake.com/innovation/GeniusBehindSteve111008.pdf, Zugriff: 3.12.2012
- McKay, Steven C. (2006a): Hard Drives and Glass Ceilings: Gender Stratification in High-Tech Production. In: *Gender and Society* 20(2): 207-235.
- (2006b): The Squeaky Wheel's Dilemma: New Forms of Labor Organizing in the Philippines. In: *Labor Studies Journal* 30(4): 41-63.
- Nachtwey, Oliver (2010): Institutionelle Macht und prekäre Beschäftigung. In: *Sozialismus*, Nr. 11: 38-44.

- Ngai-Ling, Sum/Ngai, Pun (2005): Globalization and paradoxes of ethical transnational production: code of conduct in a Chinese workplace. In: *Competition & Change* 9(2): 181-200.
- Ngai, Pun (2005): *Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace*, Durham.
- Peter, Kristyne (2008): Organising precarious workers in Indonesia, Feature Metall World, 2008. URL: imfmatal.org/files/08090411500779/feature.pdf, Zugriff: 26.10.2012.
- SACOM (2012): New iPhone, Old Abuses. Have working conditions at Foxconn in China improved?, Hongkong.
- Scherrer, Christoph u.a. (2010): Stärkung von Arbeiterinteressen durch soziale Vergabekriterien im öffentlichen Beschaffungswesen. In: Clement, Ute u.a. (Hg.) *Public Governance und schwache Interessen*, Wiesbaden: 111-126.
- Singa Boyenge, Jean-Pierre (2007): ILO database on export-processing zones, ILO Sectoral Activities Programme, WP251, Genf 2007. URL: ilo-mirror.library.cornell.edu/public/english/dialogue/sector/themes/epz/epz-db.pdf, Zugriff: 28.4.2010.
- Silver, Beverly (2005): *Forces of Labor. Arbeiterbewegungen und Globalisierung seit 1870*, Berlin-Hamburg.
- SOMO (2012): Freedom of association in the electronics industry, Verfügbar im Internet, 2012. URL: somo.nl/publications-en/Publication_3804, Zugriff: 2.11.2012.
- (2009): Configuring labour rights. Labour conditions in the production of computer parts in the Philippines.
- Sproll, Martina (2010): *High Tech für Niedriglohn: Neotayloristische Produktionsregimes in der IT-Industrie in Brasilien und Mexiko*, Münster.
- Steiert, Robert (2006): Unionizing Electronics. The Need for New Strategies. In: In: Smith, Ted/Sonnenfeld, David A./Naguib Pellow, David (Hg.): *Challenging the Chip. Labour Rights and Environmental Justice in the global Electronics Industry*, Philadelphia: 191-200.
- Theobald, Sally (1996): Employment and environmental hazard, women workers and strategies of resistance in northern Thailand. In: *Focus on Gender* 4(3): 16-21.
- UNCTAD (2011): *World Investment Report, Non-Equity Modes of International Production and Development*, Genf.
- Utting, Peter (2007): Rethinking business regulation: From self-regulation to business control. UNRISD Paper 15, Genf.
- Wad, Peter (2007): „Due Diligence“ at APM-Maersk: From Malaysian Industrial Dispute to Danish Cross-Border Campaign. In: Bronfenbrenner, Kate (Hg.): *Global Unions. Challenging Transnational Capital through Cross-Border Campaigns*, Cornell: 40-56.
- Walk, Heike (2004): Formen politischer Institutionalisierung: NGOs als Hoffnungsträger globaler Demokratie. In Beckert, Jens u.a. (Hg.): *Transnationale Solidarität: Chancen und Grenzen*, Frankfurt/M: 163-180.
- WEED (2012): Responses to ‘The Dark Side of Cyberspace’. URL: peglobal.org/files/20100216_evaluation%20company%20dialogue.pdf, Zugriff: 28.10.2012.
- Wei, Zhang/Leong, Apo (2009): The Rise and Demise of an Independent Trade Union in China – The Ole Wolff Trade Union Case. URL: amrc.org.hk/alu_article/the_rise_and_demise_of_an_independent_trade_union_in_china_the_ole_wolff_trade_union_cas, Zugriff: 29.10.2012.
- Wick, Ingeborg/Wötzel, Uwe (2008): Unrechtssystem Sweatshop. In: *Kritische Justiz*, Nr. 3: 340-347.
- Yimprasert, Junya (2012): A critical report on Solidarity Building and Networking with Europe. URL: de.scribd.com/doc/18658994/A-Critical-Report-Final-Version, Zugriff: 28.10.2012.
- Zeuner, Bodo (1991): *Arbeitsunrecht: Geschichten über Bürgerrechte im Betrieb*, Hamburg.