



Lebensmittel Zeitung

Nr. 18 | 07.05.2010

Thema: "Klare Haltung"

"Saubere Geschäfte"

Nummer 18
7. Mai 2010

D2381 C
60264 Frankfurt

Lebensmittel Zeitung

www.lebensmittelzeitung.net

Frankfurt am Main • Wien • Zürich

HANDELSWOCHE • DEUTSCHE HANDELSZEITUNG

Klare Haltung

Ghassan Arab, Chef des Düsseldorfer Textilproduzenten Multi-line, der zahlreiche deutsche Händler mit T-Shirts und Wirkware beliefert, sagt im Interview mit der LZ, dass Sozial- und Umweltstandards nicht zum Nulltarif zu haben sind. Einige Unternehmen kümmernten sich wenig bis gar nicht um Mindeststandards. Bei der Einkaufsentscheidung regiere oft allein der Preis. *Seiten 2, 29*



GEORGE LUKAS



Best Buy 31
Der US-amerikanische Marktführer für Consumer Electronics hat im Großraum London seinen ersten europäischen Großmarkt eröffnet. Er rückt damit Herausforderer Media-Markt auf die Pelle.



Store-Check 34
Edeka-Kaufmann Peter Wehrmann spielt die Herz-Trumpf-Karte.

Mars feiert Tiernahrung 36
Petcare-Manager Moutault und van Bon über neue Handels-Spielregeln.



Starkes Doppel: Jasmin Arab stärkt ihrem Mann Ghassan Arab auch im Unternehmen so gut es geht den Rücken.

GEOFF LUKAS

Multiline ist Deutschlands viertgrößter Textil-Lieferant. Inhaber Ghassan Arab, der große Teile des LEH mit T-Shirts und Wirkware versorgt, über soziale Produktionsstandards, schwarze Schafe, fragwürdige Vergütungen für Einkäufer und seine neue Mega-Fabrik.

„Das sind Esel“



Herr Arab, es rauscht immer öfters im Blätterwald. Dabei stehen wie zuletzt mit Lidl namhafte Händler am Pranger. Der Vorwurf: Soziale Standards werden trotz anderslautender Beteuerungen und zertifiziertem Regelwerk gedrückt oder nicht eingehalten. Müssen nicht auch Lieferanten wie Sie sich an die eigene Nase fassen?
Zunächst einmal möchte ich voraus schicken, dass wir weder bei den aktuellen, noch den vergangenen Fällen betroffen waren. Wir haben schon vor Jahren auf dieses Thema gesetzt und entsprechende Maßnahmen erfolgreich umgesetzt.

Lidl zählt zu Ihren Kunden. Dazu sagen Sie nichts?
Zu Lidl können wir nichts sagen. Über

die Vorgänge haben wir aus der Zeitung erfahren. Als Produzent sind wir nicht betroffen. Aus unserer Sicht wäre es aber falsch, Lidl zum Sündenbock zu stempeln. Die gleichen Dinge können bei anderen Handelsunternehmen so oder noch massiver vorkommen.

Wollen Sie Namen nennen?
Nein.

Aber es läuft doch grundsätzlich etwas schief!
Besonders im Textilgeschäft müssen Sie die oftmals milliarden schweren Abnehmer des Handels auf der einen Seite von den zahlreichen weit kleineren Produzenten aus China oder Bangladesch auf der anderen Seite trennen. Viele Nähereien, die eh schon auf der

letzten Stufe der Produktion einem enormen Druck ausgesetzt sind, haben gar keine andere Wahl, als Ja zu sagen, wenn sie überleben wollen. Von einer Partnerschaft auf Augenhöhe kann da nicht die Rede sein.

Das klingt wie eine wohlfeile Umschreibung für Erpressung...
Vorsicht. So pauschal können Sie das nicht sagen. Aber Händler oder Importeure, die die Bedingungen vor Ort nicht ausreichend kennen, aber trotzdem gerne billiger Lieferanten bedienen, dabei wegsehen oder lediglich den eigenen Profit zur Maxime ihres Handelns machen, gehen ein hohes Risiko ein. Das sagen wir unseren Kunden immer wieder.

Sie meinen, es ist fast zwangsläufig, bis der nächste Skandal in die Öffentlichkeit gelangt?

Damit müssen einige Beteiligte rechnen. Wenn ein Produzent so gedrückt wird, dass er ihnen – scherzhaft gesagt – ein T-Shirt für 80 Cent mit eingnähtem Goldbarren bei Einhaltung aller sozialen und umweltrelevanten Standards verspricht, muss etwas faul sein. Das müsste eigentlich auch jeden verantwortlich handelnden Einkäufer stutzig machen.

Sind die mit Zertifikaten und dergleichen belegten Sozial- und Umweltstandards vieler Händler letztlich also doch nur Lippenbekenntnisse?

Nein! Ich kenne im Handel keinen Inhaber, Geschäftsführer oder Einkaufs-

Wenn Sie bereit sind, für ein T-Shirt 1,05 statt 1 Euro zu zahlen, sind viele Kriterien erfüllt.

chef der oberen Ebene, der solche Verfehlungen wissentlich in Kauf nimmt. Alle wollen ohne Vorbehalte, dass die definierten Umwelt- und Sozialstandards in den Produktionsländern eingehalten werden.

Aber...

Die Realitäten in der Dritten Welt, besonders in Bangladesh, wo viele Menschen nicht ausreichend zu essen haben, sehen häufig anders aus. Da kann man nicht irgend jemanden hinschicken und sagen, schau mal, dass unsere sozialen Standards eingehalten werden. Das funktioniert nur, wenn sich das Unternehmen selbst oder der Vertragslieferant der Sache konsequent annimmt. Sie müssen vor Ort sein und den Prozess täglich und gewissenhaft begleiten. Wenn Sie das nicht tun, kann es leicht passieren, dass Näherinnen geschlagen werden oder Überstunden nicht bezahlt werden.

Und Multiline achtet konsequent auf die Einhaltung der Standards?

Ja, wir nennen das Nursery Management, das ist eine Art Erziehung, mit der bestimmte Wertvorstellungen vermittelt werden. Anders geht es nicht, wenn sie gewisse Standards einhalten wollen. Dabei möchte ich Produzenten in Bangladesh nicht einmal persönlich einen Vorwurf machen. Die kulturelle und soziale Wirklichkeit ist dort eben ganz anders als in Deutschland.

Ja, denn es geht nicht darum, jemandem Bestechlichkeit vorzuwerfen.

Sondern...

...holen Sie sich als bedeutender Händler im Markt ebenfalls einen bedeutenden Lieferanten, den Sie im Ernstfall haftbar machen können und vertrauen Sie nicht irgendeiner billigen Klitsche, die nichts zu verlieren hat. Und zahlen Sie einen vernünftigen Preis!

Logisch, damit Sie als Lieferant mehr verdienen...

...nein, natürlich will auch ich gute Geschäfte machen, aber es geht um faire Preise für eine nachweisbare Qualität bei Einhaltung von Umwelt- und Sozialstandards. Die Kosten von Multiline sind für viele meiner Abnehmer äußerst transparent. Vom Baumwolleneinkauf, über die Färberei bis hin zur Näherei. In Bangladesh ist aber eine solide Kalkulation in den allermeisten Fällen außer Kraft gesetzt. Preise entstehen dort oft ohne wirtschaftliche Grundlage.

Wie kommt es dazu?

Die Zwänge des Marktes sind enorm. Die VK-Preise sind gedeckelt. Vor diesem Hintergrund müssen Handelseinkäufer aus dem Westen ehrgeizige Vorgaben erfüllen und hohe Deckungsbeiträge im Nonfood-Geschäft abliefern.

Und dafür riskieren Einkäufer miese

tisch, wenn die geforderten Standards eingehalten werden?

Nein. Wenn Sie bereit sind, für das T-Shirt 1,05 statt 1 Euro zu zahlen, sind viele Kriterien erfüllt.

Darf der deutsche Handel in Sachen Textil-Einkauf über einen Kamm geschert werden?

Auf gar keinen Fall. Ich sehe eine Dreiteilung. Ein Drittel hält sich umfänglich an die Standards. Die Vorgaben auch bei Preisen und Kosten sind knallhart. Aber darstellbar. Dieses Drittel wächst. Auch deutsche Discounter gehören dazu. Sie sind zunehmend bereit, mehr für die Einhaltung der Standards zu zahlen.

Was ist mit dem Rest?

Ein weiteres Drittel fährt eine Mischstrategie. Ware von verlässlichen und zertifizierten Lieferanten werden aber mitunter als Feigenblatt benutzt. Gleichzeitig wird Ware von dubiosen Lieferanten dazugekauft.

Bleibt ein weiteres Drittel!

Manchen Handelseinkäufern, die dazu gehören, ist so ziemlich alles egal. Sie nehmen billigend in Kauf, dass sogar der eigene Arbeitgeber später gegebenenfalls Imageschäden und Reklamationen erleidet. Von dem Schaden auf der Lieferantenseite ganz zu schweigen. Die Hauptsache ist, dass die eigene Rechnung zunächst einmal

GHASSAN ARAB

Glücklicher Deutscher

In bestimmten Kreisen der Branche wird Arab Ghassan (47) der Araber genannt. Das ist seiner Herkunft geschuldet und ein wenig darauf zurückzuführen, wie der Chef und Inhaber der Multiline Textil GmbH auftritt. Arab, der vor 28 Jahren seine syrische Heimat verließ und auszog, etwas fürs Leben zu lernen, gefiel es in Deutschland so gut, dass er blieb. Der Unternehmersohn, der in seinem modern gestylten Düsseldorfer Büro über seinem Schreibtisch schwarz-weiß Fotos von Vater und Großvater aufgehängt hat, bewegt viel und das sehr erfolgreich. Er sagt, es gebe keinen glücklicheren Deutschen als ihn. Multiline ist hinter Adidas, Esprit und Hugo Boss der viertgrößte Bekleidungslieferant Deutschlands. Weltweit betreibt das Unternehmen 35 eigene Fabriken, die Textilien auch für zahlreiche deutsche Händler ausspucken. 2009 wurde der Umsatz um etwa 6 Prozent auf über 1,4 Milliarden Euro gesteigert. Rund 400 Millionen Euro setzt Multiline allein mit Discountern um. Arab ist seit fast 25 Jahren mit Jasmin Arab verheiratet, der Design-Chefin des Hauses. Arab redet viel, mit Leidenschaft und unglaublich schnell. Fotos vom Treffen bei Bill Clintons Global Initiative, die ihn zusammen mit Bill Gates, Hillary Clinton („Sie hat meinen Fotoapparat repariert“) oder 3-Milliarden-Dollar-Spender Richard Branson zeigen, präsentieren die Arabs gerne. Das macht sie ein bisschen stolz. Und das Geld, das sie in soziale Projekte geben, macht die Welt vielleicht auch ein wenig besser. Dafür lohnt sich manche Anstrengung. gh/lz 18-10



Etwas humanere Einkaufspreise. Schnellredner Ghassan Arab sagt, soziale Standards sind nicht zum Nulltarif zu haben.

Heißt das, Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser?

Ich bin gegen noch mehr Kontrolle. Das kostet zusätzliches Geld und bringt nichts. Der Handel wäre besser beraten, das Geld in etwas humanere Einkaufspreise zu investieren. Ich habe ohnehin den Eindruck, wir haben heute fast schon mehr Aufpasser, Zertifizierer und Kontrolleure als Arbeiter.

Was spricht dagegen? Es ist doch gut, wenn deutsche Händler prüfen lassen, was und wie produziert wird.

Ja, aber jeder muss entscheiden, will ich ein Zertifikat, um mein Gewissen zu erleichtern oder will ich wirkliche Verbesserungen, damit die Standards eingehalten werden.

Spielen Sie damit auf die vereinzelt beklagte Bestechlichkeit von einheimischen Kontrolleuren an?

Vor Pauschalierungen sollte sich jeder hüten. Aber es gibt zahlreiche Äußerungen von Branchenkennern, die in diesem Punkt die Zustände offen ansprechen. Ich verrate damit also keine Geheimnisse.

Sie sprachen eben von Preisdrückerei. Ist das die Wurzel allen Übels?

Qualitäten oder schäbige Arbeitsstandards?

Das ist gottlob nicht die Regel. Es gibt aber durchaus Einkäufer, die scheinen nur ihre Vergütungen im Kopf zu haben. Um diese zu schaffen, müssen sie allerdings gewisse Erträge abliefern und erhöhte Risiken eingehen. Wir sagen denen dann sogar: Leute, dafür kriegt ihr nur Mist und ihr wisst nicht, von wem die Ware kommt.

Und?

Mir hat mal jemand auf meine Bedenken geantwortet: „No risk no fun.“

Welche Lösung sehen Sie?

Vielleicht sollte man überlegen, die Anreizsysteme zu verändern. Zurzeit produzieren diese meiner Meinung nach bei manchen Handelseinkäufern Fehlverhalten. Auf alle Fälle sollten neben Umsatz und Ertrag zumindest die Verluste durch Imageschäden und Reklamationen in der Leistungsbeurteilung des Einkäufers berücksichtigt werden. Das würde meiner Meinung dem Einkäufer helfen, die Auswahl seiner Lieferanten nicht nur nach Ertragsgesichtspunkten zu treffen.

Steigen die Einstandspreise drama-

stimm. Diese Leute sind Esel. Die kapieren nicht, dass soziale Standards etwas kosten. Für uns sind sie als Kunde inakzeptabel und deshalb gesperrt.

Sie verzichten auf Geschäft?

Ja, das müssen Sie, wenn sie glaubwürdig sein wollen. Dabei kann es nützlich sein, wenn Sie über Reserven verfügen, um nicht gleich in die Knie zu gehen, wenn sie Aufträge stormieren oder mit Handelseinkäufern nicht einig werden. In einem Fall haben wir auf Aufträge im Wert von über 15 Millionen Euro freiwillig verzichtet.

Sie betreiben an vielen Standorten auf der Welt Fabriken. Die Bedingungen dort sind nicht überall ideal. Derzeit errichten Sie in Bangladesh ein Mammut-Projekt für 200 Millionen US-Dollar. Was hat es damit auf sich?

Für mich ist es die Fabrik der Zukunft, mit der wir ein Zeichen setzen wollen. Es gibt regionale Widerstände, weil wir bestehende Strukturen infrage stellen und neue Standards etablieren. Es ist eine grüne, saubere Fabrik, die 10 000 Mitarbeiter beherbergen wird, die höhere Löhne als üblich erhalten werden. Es wird eine kleine Stadt sein, mit Schlafmöglichkeiten, Fitnessange-

boten und ärztlicher Versorgung. Wir haben mehrere Produktionshallen, jede ist so groß wie zwei Fußballfelder, Abwasser-Recycling und Solar-Anlagen. Die Produktionskapazität dieser Fabrik wird einmal bei 500 000 Stück Textilien pro Tag liegen.

Sind Ihre Kunden bereit, mehr für die dort produzierte Ware auszugeben?

Ich glaube ganz fest daran. Einige Zusagen namhafter Händler zur Produktionsauslastung habe ich bereits. Die Kunden, die bestellt haben, werden die Möglichkeit erhalten, sich mittels Webcam einzuloggen, um die Produktion ihrer geordneten Ware mitzuverfolgen. Das ist ein Beitrag, unsere Kunden vor ungerechtfertigten Angriffen von welcher Seite auch immer zu schützen. Soziale Transparenz, wenn Sie so wollen.

Sie wirken unglaublich tatkräftig und optimistisch.

Selbstverständlich. Ich bin Unternehmer. Der Wettbewerb der Zukunft wird über die sozialen Standards ausgetragen. Daran besteht für mich überhaupt kein Zweifel. lz 18-10

Das Gespräch mit Ghassan Arab führte LZ-Redakteur Gerd Hanke.