

Miljø-, etik og arbejdsmiljøkrav i tekstilproduktkæden

En udredning om erfaringer, strategier og handlemuligheder

Heidi K. Stranddorf og Anne Nielsen
dk-TEKNIK, ENERGI & MILJØ

Marianne Forman
Teknologisk Institut, Arbejdsliv

Michael Søgaard
Danmarks Tekniske Universitet,
Institut for Produktion og Ledelse

Miljøstyrelsen vil, når lejligheden gives, offentliggøre rapporter og indlæg vedrørende forsknings- og udviklingsprojekter inden for miljøsektoren, finansieret af Miljøstyrelsens undersøgelsesbevilling.

Det skal bemærkes, at en sådan offentliggørelse ikke nødvendigvis betyder, at det pågældende indlæg giver udtryk for Miljøstyrelsens synspunkter.

Offentliggørelsen betyder imidlertid, at Miljøstyrelsen finder, at indholdet udgør et væsentligt indlæg i debatten omkring den danske miljøpolitik.

Indhold

<u>INDHOLD</u>	3
<u>FORORD</u>	9
<u>SAMMENFATNING OG KONKLUSIONER</u>	11
<u>INTRODUKTION</u>	11
<u>FORMÅL</u>	11
<u>METODIK</u>	11
<u>PROJEKTETS INDHOLD</u>	11
<u>KONKLUSIONER</u>	12
<u>SUMMARY AND CONCLUSIONS</u>	15
<u>INTRODUCTION</u>	15
<u>PURPOSE</u>	15
<u>METHODOLOGY</u>	15
<u>CONTENTS OF THE PROJECT</u>	15
<u>CONCLUSIONS</u>	16
<u>1 INDLEDNING</u>	19
<u>1.1 RAPPORTENS OPBYGNING OG LÆSEVEJLEDNING</u>	19
<u>1.2 PROJEKTETS UNDERSØGELSESMETODE OG FORMÅL</u>	20
<u>1.2.1 Kvalitativ undersøgelse</u>	20
<u>1.2.2 Den proaktive virksomhed</u>	21
<u>1.2.3 Leverandørrelationer</u>	21
<u>1.2.4 Projektets formål</u>	21
<u>1.2.5 Projektets undersøgelsesmetode</u>	22
<u>2 ANALYSE OG ANBEFALINGER</u>	25
<u>2.1 DE GENERELLE ERFARINGER FRA UNDERSØGELSEN</u>	26
<u>2.1.1 Hvilke krav er stillet</u>	26
<u>2.1.2 Hvorfor er kravene stillet</u>	27
<u>2.1.3 Virkemidler til at formidle og indfri krav</u>	28
<u>2.1.4 Samarbejdsrelationer og motivation for samarbejde</u>	31
<u>2.1.5 Kompetenceudvikling i produktkæden</u>	32
<u>2.1.6 Intern og ekstern organisering af arbejdet med miljø og arbejdsmiljø</u>	36
<u>2.1.7 Behov for variation af virkemidler i den offentlig regulering</u>	39
<u>2.2 ERFARINGER FRA DE KONKRETE KRAVOMRÅDER OG ANBEFALINGER</u>	40
<u>2.2.1 Miljø, miljømærker, pesticidforbrug og økologisk bomuld</u>	40
<u>2.2.2 Arbejdsmiljø</u>	45
<u>2.2.3 Børnearbejde</u>	47
<u>2.3 INTERNATIONALE FORHOLD – HVORDAN PÅVIRKER DET AKTØRERNE</u>	50
<u>2.3.1 Importkvoter</u>	50
<u>2.3.2 Toldsatser</u>	51
<u>2.3.3 Valutakurser</u>	51
<u>2.3.4 Betydningen af importkvoter, todsatser og valutakurser for at stille krav og indfri krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde</u>	52

3	CASES	54
3.1	<u>SUPERMARKEDSKÆDE</u>	54
3.1.1	<u>Nøglekompetencer</u>	54
3.1.2	<u>Markeds- og leverandørstrategier</u>	55
3.1.3	<u>Intern organisation</u>	55
3.1.4	<u>Rekruttering af leverandører</u>	55
3.1.5	<u>Styringsmidler i forhold til leverandører</u>	55
3.1.6	<u>Samarbejdstemaer</u>	55
3.1.7	<u>Kontaktform</u>	56
3.1.8	<u>Involverede aktører i relationen</u>	56
3.1.9	<u>Motivation for samarbejdet</u>	56
3.1.10	<u>Miljøkrav</u>	56
3.1.11	<u>Pesticider</u>	57
3.1.12	<u>Økologisk Bomuld</u>	57
3.1.13	<u>Arbejds miljø</u>	57
3.1.14	<u>Børnearbejde</u>	57
3.1.15	<u>Internationale forhold</u>	57
3.1.16	<u>Handlemuligheder</u>	58
3.2	<u>TØJBUTIKSKÆDE</u>	58
3.2.1	<u>Nøglekompetencer</u>	58
3.2.2	<u>Markeds- og leverandørstrategier</u>	58
3.2.3	<u>Intern organisering</u>	59
3.2.4	<u>Rekruttering af leverandører</u>	59
3.2.5	<u>Styringsmidler i forhold til leverandører</u>	59
3.2.6	<u>Samarbejdstemaer</u>	60
3.2.7	<u>Kontaktform</u>	60
3.2.8	<u>Involverede aktører i samarbejdet</u>	60
3.2.9	<u>Motivation for samarbejdet</u>	60
3.2.10	<u>Miljøkrav</u>	60
3.2.11	<u>Pesticider</u>	61
3.2.12	<u>Økologisk bomuld</u>	61
3.2.13	<u>Arbejds miljø</u>	61
3.2.14	<u>Børnearbejde</u>	63
3.2.15	<u>Internationale forhold</u>	63
3.2.16	<u>Handlemuligheder</u>	63
3.3	<u>LILLE POSTORDRE</u>	64
3.3.1	<u>Nøglekompetencer</u>	64
3.3.2	<u>Markeds- og leverandørstrategi</u>	64
3.3.3	<u>Intern organisering</u>	64
3.3.4	<u>Rekruttering af leverandører</u>	64
3.3.5	<u>Styringsmidler i forhold til leverandører</u>	65
3.3.6	<u>Samarbejdstemaer</u>	65
3.3.7	<u>Kontaktform</u>	65
3.3.8	<u>Involverede aktører i samarbejdet</u>	65
3.3.9	<u>Motivation for samarbejde</u>	66
3.3.10	<u>Miljøkrav</u>	66
3.3.11	<u>Pesticider</u>	66
3.3.12	<u>Økologisk bomuld</u>	66
3.3.13	<u>Arbejds miljø</u>	67
3.3.14	<u>Børnearbejde</u>	67
3.3.15	<u>Internationale forhold</u>	67
3.3.16	<u>Handlemuligheder</u>	67
3.4	<u>FÆRDIGVAREPRODUCENT 1, BEKLÆDNING</u>	67
3.4.1	<u>Nøglekompetencer</u>	68
3.4.2	<u>Markeds- og produktionsstrategier</u>	68
3.4.3	<u>Intern organisation</u>	68

<u>3.4.4</u>	<u>Rekruttering af leverandører</u>	68
<u>3.4.5</u>	<u>Styringsmidler i forhold til leverandører</u>	68
<u>3.4.6</u>	<u>Samarbejdstemaer</u>	69
<u>3.4.7</u>	<u>Kontaktform</u>	69
<u>3.4.8</u>	<u>Involverede aktører i samarbejdet</u>	69
<u>3.4.9</u>	<u>Motivation for samarbejde</u>	70
<u>3.4.10</u>	<u>Miljøkrav</u>	70
<u>3.4.11</u>	<u>Pesticider</u>	70
<u>3.4.12</u>	<u>Økologisk bomuld</u>	71
<u>3.4.13</u>	<u>Arbejds miljø</u>	71
<u>3.4.14</u>	<u>Børnearbejde</u>	71
<u>3.4.15</u>	<u>Internationale forhold</u>	71
<u>3.4.16</u>	<u>Handlemuligheder</u>	71
<u>3.5</u>	<u>FÆRDIGVAREPRODUCENT 2, BEKLÆDNING</u>	72
<u>3.5.1</u>	<u>Nøglekompetencer</u>	72
<u>3.5.2</u>	<u>Markeds- og produktionsstrategier</u>	72
<u>3.5.3</u>	<u>Intern organisation</u>	73
<u>3.5.4</u>	<u>Rekruttering af leverandører</u>	73
<u>3.5.5</u>	<u>Styringsmidler i forhold til leverandør</u>	73
<u>3.5.6</u>	<u>Samarbejdstemaer</u>	74
<u>3.5.7</u>	<u>Kontaktform</u>	74
<u>3.5.8</u>	<u>Involverede aktører i samarbejdet</u>	74
<u>3.5.9</u>	<u>Motivation for samarbejde</u>	74
<u>3.5.10</u>	<u>Miljø</u>	75
<u>3.5.11</u>	<u>Pesticider</u>	75
<u>3.5.12</u>	<u>Økologisk bomuld</u>	75
<u>3.5.13</u>	<u>Arbejds miljø</u>	76
<u>3.5.14</u>	<u>Børnearbejde</u>	76
<u>3.5.15</u>	<u>Internationale forhold</u>	76
<u>3.5.16</u>	<u>Handlemuligheder</u>	76
<u>3.6</u>	<u>FÆRDIGVAREPRODUCENT 3, BEKLÆDNING</u>	77
<u>3.6.1</u>	<u>Nøglekompetencer</u>	77
<u>3.6.2</u>	<u>Markeds- og leverandørstrategi</u>	77
<u>3.6.3</u>	<u>Intern organisering</u>	79
<u>3.6.4</u>	<u>Rekruttering af leverandør</u>	79
<u>3.6.5</u>	<u>Styringsmidler i forhold til leverandører</u>	79
<u>3.6.6</u>	<u>Samarbejdstemaer</u>	79
<u>3.6.7</u>	<u>Kontaktform</u>	80
<u>3.6.8</u>	<u>Involverede aktører i samarbejdet</u>	80
<u>3.6.9</u>	<u>Motivation for samarbejde</u>	80
<u>3.6.10</u>	<u>Miljøkrav</u>	80
<u>3.6.11</u>	<u>Pesticider</u>	83
<u>3.6.12</u>	<u>Økologisk bomuld</u>	83
<u>3.6.13</u>	<u>Arbejds miljø</u>	83
<u>3.6.14</u>	<u>Børnearbejde</u>	84
<u>3.6.15</u>	<u>Internationale forhold</u>	84
<u>3.6.16</u>	<u>Handlemuligheder</u>	84
<u>3.7</u>	<u>FÆRDIGVAREPRODUCENT 4, BOLIGTEKSTIL</u>	85
<u>3.7.1</u>	<u>Nøglekompetencer</u>	85
<u>3.7.2</u>	<u>Markeds- og produktionsstrategi</u>	85
<u>3.7.3</u>	<u>Intern organisation</u>	85
<u>3.7.4</u>	<u>Rekruttering af leverandører</u>	85
<u>3.7.5</u>	<u>Styringsmidler i forhold til leverandøren</u>	86
<u>3.7.6</u>	<u>Samarbejdstemaer</u>	86
<u>3.7.7</u>	<u>Kontaktform</u>	86
<u>3.7.8</u>	<u>Involverede aktører i samarbejdet</u>	87

3.7.9	<i>Motivation for samarbejde</i>	87
3.7.10	<i>Miljøkrav</i>	87
3.7.11	<i>Pesticider</i>	88
3.7.12	<i>Økologisk bomuld</i>	88
3.7.13	<i>Arbejds miljø</i>	88
3.7.14	<i>Børnearbejde</i>	88
3.7.15	<i>Internationale forhold</i>	88
3.7.16	<i>Handlemuligheder</i>	89
3.8	FÆRDIGVAREPRODUCENT 5, BOLIGTEKSTIL	89
3.8.1	<i>Nøglekompetence</i>	89
3.8.2	<i>Markeds- og leverandørstrategi</i>	89
3.8.3	<i>Intern organisering</i>	90
3.8.4	<i>Rekruttering af leverandører</i>	91
3.8.5	<i>Styringsmidler i forhold til leverandører</i>	92
3.8.6	<i>Samarbejdstemaer</i>	92
3.8.7	<i>Kontaktform</i>	92
3.8.8	<i>Involverede aktører i samarbejdet</i>	93
3.8.9	<i>Motivation for samarbejde</i>	93
3.8.10	<i>Miljøkrav</i>	93
3.8.11	<i>Pesticider</i>	97
3.8.12	<i>Økologisk bomuld</i>	98
3.8.13	<i>Arbejds miljø</i>	98
3.8.14	<i>Børnearbejde</i>	98
3.8.15	<i>Internationale forhold</i>	98
3.8.16	<i>Handlemuligheder</i>	98
4	MULIGHEDER FOR AT STILLE KRAV	100
4.1	INDLEDNING	100
4.1.1	<i>Afgrænsning</i>	101
4.2	MILJØ OG MILJØMÆRKER	101
4.2.1	<i>Virksomhedernes krav til miljø</i>	102
4.2.2	<i>Virksomhedernes motivation for at stille krav til miljø</i>	104
4.2.3	<i>Strategi for at stille krav til miljø</i>	105
4.2.4	<i>Effekt af de stillede miljøkrav</i>	107
4.2.5	<i>Barrierer og muligheder og idéer til handling</i>	109
4.3	PESTICIDER	110
4.3.2	<i>Virksomhedens krav til pesticider</i>	113
4.3.3	<i>Virksomhedernes motivation for at stille krav til pesticider</i>	113
4.3.4	<i>Strategier for at stille krav til anvendelse af pesticider</i>	114
4.3.5	<i>Effekter af de stillede krav</i>	115
4.3.6	<i>Barrierer, muligheder og idéer til handling</i>	116
4.4	ØKOLOGISK BOMULD	118
4.4.1	<i>Virksomhedens krav til økologisk bomuld</i>	118
4.4.2	<i>Motivation for at stille krav om økologisk bomuld</i>	119
4.4.3	<i>Strategier for at stille krav om økologisk bomuld</i>	119
4.4.4	<i>Effekter af de stillede krav</i>	120
4.4.5	<i>Barrierer, muligheder og idéer til handling</i>	121
4.5	ARBEJDSMILJØ	123
4.5.1	<i>Virksomhedernes krav til arbejdsmiljø</i>	125
4.5.2	<i>Virksomhedernes motivation for at stille krav til arbejdsmiljø</i>	126
4.5.3	<i>Strategier for at stille krav til arbejdsmiljø</i>	126
4.5.4	<i>Effekt af de stillede krav til arbejdsmiljø</i>	127
4.5.5	<i>Barrierer, muligheder og ideer til handling</i>	129
4.6	BØRNEARBEJDE	131
4.6.1	<i>Gennemgang af de stillede krav og de anvendte strategier i forhold til børnearbejde</i>	132

4.6.2	<i>Virksomhedernes motivation for at stille krav til børnearbejde</i>	134
4.6.3	<i>Virksomhedernes strategier i forhold til børnearbejde</i>	134
4.6.4	<i>Effekten af de benyttede strategier</i>	135
4.6.5	<i>Barrierer og muligheder og idéer til handling</i>	136
5	<u>INTERNATIONAL HANDEL OG TEKSTILER</u>	139
5.1	<u>INTRODUKTION</u>	139
5.2	<u>INTRODUKTION TIL WTO OG WTO'S PRINCIPPER</u>	140
5.3	<u>HANDEL MED VARER – GATT-AFTALEN 1994</u>	142
5.3.1	<i>Importkvoter</i>	142
5.3.2	<i>Antidumping</i>	143
5.3.3	<i>Tekniske handelshindringer</i>	143
5.4	<u>KARAKTERISERING AF DANMARK SOM HANDELSNATION</u>	144
5.5	<u>INTERNATIONAL HANDEL MED TEKSTILER</u>	145
5.5.1	<i>The Multifibre Arrangement</i>	145
5.5.2	<i>ATC aftalen - handel med tekstiler under WTO</i>	145
5.6	<u>MILJØARBEJDET I WTO</u>	147
5.7	<u>ARBEJDSTAGER-RETTIGHEDER OG WTO</u>	149
5.8	<u>GENNEMGANG AF CASE-VIRKSOMHEDERNES ERFARINGER</u>	150
5.8.1	<i>Importkvoter</i>	150
5.8.2	<i>Toldsatser</i>	150
5.8.3	<i>Valutakurser</i>	151
5.9	<u>OPSAMLING</u>	151

Litteraturliste

Bilag A
 Bilag B
 Bilag C

Forord

Dette miljøprojekt er udført af dk-TEKNIK ENERGI & MILJØ, Teknologisk Institut, Arbejdsliv og Danmarks Tekniske Universitet, Institut for Teknologi og Samfund. Projektet er finansieret af Programmet for Renere Produkter m.v.

Projektteamet bestod af:

Heidi K. Stranddorf (projektleder) og Anne Nielsen fra dk-TEKNIK ENERGI & MILJØ
Marianne Forman fra Teknologisk Institut, Arbejdsliv og
Michael Søgaard Jørgensen fra Danmarks Tekniske Universitet, Institut for Produktion og Ledelse

Projektet blev fulgt af en følgegruppe bestående af:

Ulla Ringbæk, Miljøstyrelsen (formand)
Anette Christiansen, Miljøstyrelsen
Anne Mette Zachariassen, Videnscenteret for Miljøvenlige Tekstiler
Aage Feddersen, Dansk Textil og Beklædning

Projektteamet takker de virksomheder og organisationer, som har stillet deres tid og viden til rådighed gennem de udførte interviews.

Sammenfatning og konklusioner

Introduktion

Danske tekstilvirksomheder bliver i dag mere og mere specialiserede. Fra at have været egentlige produktionsvirksomheder er mange virksomheder i dag specialiserede inden for design, logistik og handel. Det betyder, at virksomhederne ikke selv har direkte indflydelse på produktionsforholdene, men er nødt til, hvis de vil have specielle krav inden for miljø og/eller arbejdsmiljø overholdt, at stille disse krav til deres leverandører.

Formål

Formålet med projektet er at indsamle danske virksomheders erfaringer med at stille krav bagud i leverandørkæden for på basis heraf at identificere handlingsmuligheder til såvel virksomheder som myndigheder for at opnå miljøforbedringer. Projektet tager udgangspunkt i tekstilsektoren og fokuserer på erfaringerne med at stille krav, opnå forbedringer og få dokumentation for dette i relation til følgende aspekter: miljø, arbejdsmiljø, børnearbejde, brug af pesticider i bomuldsdyrkingen og brug af økologisk bomuld. For at identificere barrierer og muligheder for virksomhederne er det et mål i projektet at undersøge, hvordan forskellige samarbejdsrelationer påvirker mulighederne for at stille krav. Ligeledes er det et mål at identificere hvilke underliggende præmisser, danske virksomheder har i form af internationale aftaler og betingelser.

Metodik

I undersøgelsen er anvendt en kvalitativ tilgang ved analyse af forskellige leverandørkæder. Inden for hver kæde er en kernevirksomhed udvalgt som udgangspunkt for analysen. Hver virksomhed er blevet interviewet om de krav, de stiller til deres leverandører, og hvilke muligheder og begrænsninger de har mødt. Kernevirksomhederne er alle virksomheder, der er karakteriseret ved at være proaktive inden for miljøområdet. For at støtte beskrivelsen af disse er der gennemført interviews med leverandører således, at alle led i kæden fra fiberproducenten til detailhandleren af det færdige produkt bliver dækket. På grundlag af interviewene er der gennemført en analyse af mulighederne og begrænsningerne for at stille krav inden for de udvalgte kravområder. Undersøgelsen dækker 8 leverandørkæder og er baseret på interviews med 16 virksomheder fra Danmark, Litauen, Pakistan og Polen. Desuden er et antal organisationer som Max Havelaar, den internationale organisation for økologisk landbrug, IFOAM, en tekstilarbejderfagforening og et ”renere teknologi”-institut (begge i Litauen), blevet interviewet.

Projektets indhold

For at afdække de barrierer og muligheder, virksomhederne har for at stille krav inden for de formulerede kravområder, har projektet ikke kun fokuseret på, hvad der rent teknisk var muligt eller ikke muligt. Ved interviewene har der også været fokuseret på organisatoriske forhold i de interviewede virksomheder, samarbejds-

relationer, motivationen for at stille krav og hvilke strategier, der anvendes for at få opfyldt kravene inden for de enkelte kravområder.

Der er afdækket forskellige typer af samarbejdsrelationer i de otte undersøgte produktkæder gående fra en shoppekultur med kortvarige samarbejdsrelationer til mangeårige samarbejder, hvor virksomhederne i produktionskæden indgår i fælles udviklingsprojekter for at nå et mål. Ligeledes har motivationen for at stille og opfylde krav været så forskellig som at skulle opfylde myndighedskrav, følge den offentlige debat og deraf skabe trends, mulige markedsfordele, eget værdigrundlag eller kundeønsker. Strategierne for at få opfyldt sine krav har ligeledes en bred variation strækkende sig fra at finde en leverandør, der opfylder i forvejen fastsatte krav som eksempelvis miljømærkekrav over at indgå en dialog med leverandøren om at opfylde de samme krav til endeligt at formulere sine egne krav, som leverandøren skal opfylde.

Projektet viser en variation i, hvor mange af de fem kravområder miljø, pesticider, økologi, arbejdsmiljø og børnearbejde virksomhederne har tematiseret over for deres leverandører. Da de centrale virksomheder er valgt, fordi de er miljøproaktive, har de alle stillet en række miljøkrav ofte udmøntet i en af de eksisterende miljømærkeordninger. Næsten alle virksomhederne har forholdt sig til arbejdsmiljø og børnearbejde samt brug af kemikalier i forbindelse med dyrkning af bomuld. Når virksomhederne stiller krav til arbejdsmiljø, er begrebet ofte bredt defineret, således at det dækker arbejdsforhold som løn og ansættelsesforhold, sikkerhedsforhold og fysiske arbejdsmiljøforhold som støv og støj. Børnearbejde er det område, hvor virksomhederne er mest usikre på, hvordan de skal stille krav. Alligevel forholder de fleste virksomheder sig til området ved enten at undgå geografiske områder, hvor der forekommer meget børnearbejde, stille som krav til den enkelte leverandør, at børnearbejde ikke må forekomme, eller ved at indgå i lærlingeprojekter, hvor børnene får skolegang kombineret med få timers arbejde dagligt.

Interviewene af de centrale virksomheder viste meget hurtigt, at flere af virksomhedernes handlemuligheder til i stor udstrækning er styret af internationale handelsaftaler. Projektet giver derfor en grundig beskrivelse af World Trade Organisation, WTO og de aftaler, der indgås i dette regi herunder regler for udfasning af toldsatser samt for importkvoter. Desuden gennemgås hvilke særlige regler, der gælder for tekstilområdet.

Virksomhederne vælger forskellige strategier for at tilpasse sig disse handelsregler. En virksomhed vælger at holde hele sin produktion inden for EU for at undgå fortoldning af sine produkter, nogle vælger kun at få foretaget passiv forædling af produkterne i Østeuropa for at undgå told, og nogle virksomheder må styre deres produktion efter hvilke samarbejdspartnere, der har kunnet erhverve sig en eksportlicens.

Konklusioner

Ved at fokusere på forskellige aspekter som miljø, arbejdsmiljø, børnearbejde, brug af pesticider og brug af økologisk dyrket bomuld er projektet endt med et stort antal resultater fordelt på forskellige aspekter. Følgende fælles resultater bør dog nævnes:

- Virksomhederne har forskellige grunde til at starte arbejdet med et aspekt: Offentlig regulering, offentlig debat, markedsmuligheder og virksomhedernes

egne værdier. Den samme virksomhed kan have forskellige årsager til at starte arbejdet inden for forskellige aspekter.

- Små og mellemstore virksomheder (SMV'er) ser ud til at foretrække langvarige forhold til deres leverandører. Generelt synes de at foretrække at finde løsninger i samarbejde med deres leverandør, når krav skal opfyldes frem for at finde en ny leverandør
- Der er ikke nogen ensartet måde at stille og indfri krav på. Virksomhederne bruger ofte eksisterende samarbejds mønstre til at omfatte nye krav til miljø, arbejdsmiljø eller børnearbejde.
- Virksomhederne finder det nemmere at stille krav, hvis myndigheder eller internationale institutioner som eks. ILO allerede har udviklet og erkendt retningslinier eller kriterier inden for et aspekt. På den anden side kan forskellige retningslinier og kriterier inden for et aspekt give problemer, når en leverandør ønsker at overføre erkendelse fra en leverandørkæde til en anden.
- Internationale handelskvoter og tariff'er samt ændringer i valutakurserne, som bruges ved import og eksport, influerer kraftigt på virksomhedernes valg af leverandører og sætter begrænsninger for deres muligheder for at stille krav.
- Selv SMV'er kan gøre dem selv attraktive som kunder til andre, og endda større virksomheder, og få dem til at opfylde krav om miljø eller lignende aspekter. Leverandørerne kan se virksomhedernes krav som generelle kundekrav i fremtiden, leverandørerne kan få nye kemikalier afprøvet hos en kunde før en bred markedsføring, eller leverandørerne kan få adgang til dansk know-how.

Summary and conclusions

Introduction

Today, Danish textile enterprises become more and more specialised. From being production enterprises proper, today many enterprises are specialised within design, logistics, and trade. This means that the enterprises themselves do not have any direct influence on the production conditions, but must stipulate specific requirements to their suppliers if they want the requirements within environment and/or working environment to be satisfied.

Purpose

The scope of this study is to investigate the experience gained by Danish enterprises setting requirements upstream the textile supply chain, in order to identify the possibilities of action by enterprises as well as authorities to obtain environmental improvements. The project is based in the textile sector and focuses on experience relating to setting requirements, obtaining improvements and providing documentation in relation to the following aspects: environment, working environment, child labour, use of pesticides within cotton growing, and use of organic cotton. To identify possible barriers and possibilities of the enterprises, the study aims to investigate how different cooperation relations influence the possibilities of setting requirements. Furthermore, it is the aim to identify the preconditions on which Danish enterprises must act, in the form of international agreements and terms.

Methodology

The study uses a qualitative approach where different supply chains are analysed. Within each chain a core enterprise is chosen as a starting point of the analysis. Each enterprise is interviewed about the requirements they present to their suppliers and about the possibilities and constraints they meet. The core enterprises are all enterprises characterised by being proactive within the environmental area. To support the description of these enterprises, interviews with suppliers were carried out in such a way that all links in the chain from the fibre producer to the retailer of the final product were covered. On the basis of the interviews an analysis of the possibilities and the constraints of setting requirements within the chosen field of requirements was undertaken. The study covers eight supply chains and is based on interviews with 16 enterprises from Denmark, Lithuania, Pakistan, and Poland. Besides, a number of organisations as Max Havelaar, the international organisation for organic farming IFOAM, a textile workers' union and a cleaner technology institute (both in Lithuania) were interviewed.

Contents of the project

To identify the barriers and possibilities of the enterprises to set requirements within the specified requirement areas, the project focuses not only on what is

technically possible and impossible. At the interviews focus was also on the organisational conditions in the interviewed enterprises, cooperation relations, the motivation to set requirements, and which strategies they use to ensure that their requirements within each field of requirements are fulfilled.

Different types of cooperation relations in the eight investigated product chains are found. From a shopping culture with transient cooperation relations to relations based on many years' of co-operation, where the enterprises in the production chain enter common development projects to reach a target. Furthermore, the motivation to set and fulfil requirements was highly different; for instance fulfilling requirements from the authorities, following the public debate and the trend it generates, possible market advantages, own values, or customer demands. The strategies used to have their own requirements fulfilled also vary, from finding a supplier who fulfils the requirements already set, for instance eco-labelling requirements, through dialogue with the supplier about fulfilling the same requirements, and finally, formulate own requirements to be fulfilled by the supplier.

The study shows a variation the number of the five fields of requirements environment, pesticides, ecology, working environment, and child labour that the enterprises have presented to their suppliers. The key enterprises were chosen because they are environmentally proactive, and therefore they have all set a number of environmental requirements often embodied in one of the existing eco-labelling systems. Nearly all the enterprises have adopted an attitude towards working environment and child labour as well as the use of chemicals in connection with cotton growing. When the enterprises make requirements to the working environment, the concept is often widely defined, and covers working conditions such as wages and conditions of employment, safety conditions, and physical working environment conditions such as dust and noise. Child labour is the field where the enterprises are most uncertain about how to set requirements. However, most enterprises have adopted an attitude to the subject, either by avoiding geographical areas with much child labour, by setting the requirement to the individual supplier that no child labour must exist, or by entering apprentice projects where the children are offered schooling combined with a few hours' daily work.

The interviews with the key enterprises showed very quickly that the scope for action for several of the enterprises is extensively controlled by international trade agreements. Therefore, the study gives a thorough description of the World Trade Organisation WTO and the agreements that are entered under these auspices, including rules on phasing out duties as well as import quotas. Furthermore, the special regulations for the textile field are explained.

The enterprises choose different strategies to adapt themselves to these trade regulations. One enterprise chooses to keep its whole production within the EU to avoid payment of duty on its products, some choose only to make passive processing of the products in Eastern Europe to avoid duty, and some enterprises have to organise their production with a view to the suppliers who have been able to obtain an export license.

Conclusions

Focusing on different aspects such as environment, working environment, child labour, use of pesticides and use of organically grown cotton, the project has resulted in a large number of findings in the different aspects involved. However, the following common findings should be mentioned:

- The enterprises have different reasons to start working with an aspect: Public regulation, public debate, market opportunities and own values.

The same enterprise might have different reasons to start working within different aspects

- Small and medium size enterprises (SME's) seem to prefer long-term relations to their suppliers. In general they seem to prefer to find solutions in co-operation with their supplier when requirements are to be met rather than finding a new supplier
- There is no uniform way of setting and managing requirements. The enterprises often use existing co-operation patterns to include new requirements on environment, working environment or child labour
- The enterprises find it easier to set requirements if formalised guidelines or criteria within an aspect are already developed and recognised by authorities, international institutions or others. On the other hand, different guidelines and criteria within an aspect might give problems, e.g. when a supplier wants to transfer recognition from one supply chain to another.
- International trade quota and tariffs as well as changes in currency exchange rates used for import and export influence heavily on the choice of suppliers made by the enterprises and set constraints for their ability to set requirements
- Even SME's can make themselves attractive as customers to other, and even bigger enterprises, and make them fulfil requirements on environment or similar aspects. Suppliers might see the requirements of the enterprise as future general customer requirements, suppliers might get new chemicals tested under real-life conditions or suppliers might get access to Danish know-how.

1 Indledning

1.1 Rapportens opbygning og læsevejledning

Dette er en udredning om muligheder og barrierer for at stille krav til leverandører i tekstilkæden. Fokus i arbejdsindsatsen har været et omfattende udredningsarbejde. Præsentationsmæssigt består udredningen af 5 kapitler og 3 bilag. Kapitlerne bør læses som selvstændige input inden for forskellige temaer afhængig af læserens interesse. Udover denne udredning er projektets resultater formidlet i kort form i en projektartikel på Miljøstyrelsens hjemmeside, i en artikel som blev præsenteret på LCM-konference, LCM 2001 samt i Tekstilbladet.

I nærværende kapitel er projektets undersøgelsesmetode præsenteret. Desuden er valget af de proaktive virksomheder og deres leverandørrelationer beskrevet. Endelig er projektets formål præsenteret.

I det følgende bliver rapportens opbygning præsenteret. Det er tanken, at læseren skal kunne læse de enkelte kapitler separat. Det har den ulempe, at der er gentagelser, som den læser, der vælger at læse hele rapporten, vil finde overflødige. For det enkelte kapitel er det dog nødvendigt med en kort introduktion.

I kapitel 2 præsenteres analysen af de typer af samarbejdsrelationer, der er fundet gennem interviewene i leverandørkæderne. Kapitlet fokuserer i analysen på hvilke krav, virksomhederne stiller, deres motiver for at stille krav samt de strategier, de forskellige virksomhedstyper benytter sig af for at få gennemført kravene. Effekten af de stillede krav på henholdsvis det enkelte kravområde og kompetenceopbygningen i leverandørkæden analyseres. Endelig bliver der samlet op på de barrierer og muligheder, der er fundet inden for de enkelte kravområder, og givet en oversigt over de idéer til handling, der foreslås inden for kravområderne.

I kapitel 3 præsenteres en beskrivelse af de 8 produktkæder. Leverandørerne er udvalgt i de enkelte produktkæder, således at så bredt et spekter af den samlede tekstilkæde er dækket gennem de 8 cases tilsammen. Case-beskrivelserne omfatter både de konkrete krav, der stilles, samt en række informationer om eksempelvis organisering, samarbejdsrelationer og motivation for samarbejdet, som er med til at give et billede af de handlemuligheder, virksomhederne i de enkelte kæder har.

I kapitel 4 bliver hver enkelt af de fem kravområder gennemgået og diskuteret. Gennemgangene af kravområderne følger en fælles skabelon. Der indledes således med en præsentation af state-of-the-art inden for kravområdet. Dette følges op med en gennemgang af hvilke typer af krav inden for det enkelte område, der konkret stilles til leverandørerne og af hvem. Dernæst diskuteres områderne i forhold til hvilken motivation, der ligger til grund for kravstillelsen, hvilke barrierer og muligheder, de interviewede virksomheder har oplevet, samt hvilke strategier virksomhederne anvender for at kunne leve op til kravene.

Kapitel 5 giver indblik i de underliggende præmisser i branchen. Kapitlet indeholder en beskrivelse af internationale handelsaftaler, herunder eksportkvoter. Specielt er der en grundig gennemgang af World Trade Organisation, WTO, samt hvilke typer aftaler, der træffes i dette regi. I kapitlet er et af afsnittene specielt fokuseret omkring tekstiler og handelsaftaler. Kapitlet er med til at sætte en ramme

for, hvordan en typisk tekstilvirksomhed oplever sine aktionsmuligheder internationalt. Kapitlet afsluttes med en præsentation af hvilke muligheder og barrierer, de interviewede tekstilvirksomheder har oplevet og anvendt.

De 3 bilag indeholde de udviklede og anvendte spørgerammer.

Bilag A indeholder de generelle spørgerammer, der har været anvendt i de gennemførte interviews, mens bilag B og C indeholder specifikke spørgerammer til indkøbere af råbomuld/garn og til farverier.

1.2 Projektets undersøgelsesmetode og formål

1.2.1 Kvalitativ undersøgelse

Ved udgangen af 1999 blev flere projekter inden for området miljøkravstillelse igangsat under programmet for renere produkter mv. Projekternes resultater blev præsenteret på et seminar i 2001. Blandt disse projekter var både kvantitative og kvalitative projekter. Nærværende projekt er kvalitativt og tværfagligt i sin tilgang.

Af Tekstilpanelets handlingsplan /1/ fremgår det, at tekstilers livscyklus i praksis foregår mange steder i verden. Det fremgår ligeledes, at danske tekstilvirksomheder bliver mere og mere specialiseret, og at mange af disse virksomheder fra at have været egentlige produktionsvirksomheder specialiserer sig inden for design, logistik og handel. Det betyder, at virksomhederne ikke selv har direkte indflydelse på produktionsforholdene, men er nødt til, hvis de vil have specielle krav inden for miljø og/eller arbejdsmiljø overholdt, at stille kravene til deres leverandører.

I projektet arbejdes med problemstillinger vedrørende muligheder og barrierer for at stille krav bagud i leverandørkæden. Der er fokuseret på krav inden for:

- Miljø
- Pesticider
- Økologisk dyrket bomuld
- Arbejdsmiljø
- Børnearbejde

Der er valgt en bred tilgang inden for hvert af områderne, hvor viden om samarbejdsformer er integreret i hvert af de specifikke områder. I projektet er der desuden fokuseret på helt specifikke problemstillinger, eksempelvis antallet af arbejdstimer eller konkrete miljømærkekriterier, såfremt disse er kommet frem ved de gennemførte, kvalitative interviews. Projektteamet har ikke på forhånd udvalgt krav som aktørerne kunne forventes at have svært ved at leve op til eller dokumentere overensstemmelse med. Aktørerne har dermed sat dagsordenen. Udover de ovennævnte fem områder er der gennemført en undersøgelse af internationale forhold vedrørende handel inden for tekstilområdet.

Den kvalitative tilgang tager udgangspunkt i specifikke leverandørkæder, hvor både de, der stiller krav, og de, der bliver stillet krav til, er blevet interviewet. Herved træder de konkrete historier frem om processer og dynamikker mellem aktører vedrørende kravstillelsen. De enkelte historier bidrager til at tegne et billede af mulighederne og barriererne for at stille krav. Den kvalitative metode kan bruges til at få problemstillinger frem, men kan naturligvis ikke bruges til at sige, om den konkrete erfaring er almindelig i branchen eller ikke.

1.2.2 Den proaktive virksomhed

Erhvervsministeriet udgav med udgangen af 2000 ”Virksomheders miljøadfærd – kortlægning og analyse”. Heri er forskellige karakteristika ved miljøproaktive virksomheder præsenteret. En af de karakteristika, der er trukket frem, er, at den proaktive virksomhed kommunikerer forholdsvis meget med sine omgivelser, eksempelvis kunder, miljømyndigheder og medarbejdere, om miljø. Således kan det ses, at 70 – 80 % af de proaktive virksomheder stiller (miljø-)krav til leverandører. Proaktive virksomheders motivation er ofte forventning til kommende miljøkrav eller et ønske om at profilere sig på sigt gennem differentiering i forhold til konkurrenterne.

I dette projekt er udvalgt virksomheder, der umiddelbart forventes at være proaktive inden for et eller flere af de ovenfor nævnte kravområder: miljø, pesticid-anvendelse, økologi, arbejdsmiljø og børnearbejde. Disse virksomheder indgår som kernevirksomheder i hver sin produktkæde. Efterfølgende er udvalgt en række leverandører med tilknytning til flere kernevirksomheder. Langt de fleste af disse leverandører er ligeledes proaktive på et eller flere af områderne.

1.2.3 Leverandørrelationer

Relationer mellem kunder og leverandører blev på forhånd identificeret som vigtige. I beskrivelse og forståelse af leverandørrelationer skelnes oftest mellem shoppekultur og et udvidet leverandørsamarbejde. Ifølge Freytag m.fl. /2/ er shoppekulturen karakteriseret ved at være et kortsigtet forhold præget af mistillid, protektionisme og manglende koordinering. Med et udvidet leverandørsamarbejde tænkes i retning af et strategisk partnerskab, som oftest karakteriseres som et langvarigt, produktivt og udviklingsorienteret samarbejde. Samarbejdet baserer sig på, at virksomhederne har en fælles interesse i at være mindre kompetitive over for hinanden og i stedet forener deres kræfter i en fælles kompetitiv interesse. Det udvidede leverandørsamarbejde bygger på en gensidig tillid mellem de involverede partnere. Freytag m.f. uddyber det med, at parterne for at udbygge samarbejdet må være indstillet på at:

- Indgå i en gensidig tilpasnings- og læreproces i en åben dialog
- Udveksle gensidig information og viden
- Indgå åbent i en fælles problemløsning/udvikling
- Anerkende og udnytte fælles kompetencer
- Undgå protektionisme - alle skal drage fordel af samarbejdet

Udvikling af tætte leverandørrelationer med få leverandører kan også have negative sider. Freytag m.f. peger f.eks. på at:

- Det bliver mere omkostningsfuldt at skifte leverandører
- Leverandører får større indflydelse på aftagernes performance og derved på virksomhedens strategiske råderum
- Det bliver sværere for nye leverandører at etablere sig.

1.2.4 Projektets formål

Projektets formål har været at undersøge mulighederne og barriererne for at stille miljøkrav bagud i leverandørkæderne for den danske tekstilbranche samt i videst muligt omfang opstille konkrete forslag til, hvordan der kan stilles krav til de specifikke områder. Projektet havde en række delmål. Nedenfor er delmålene nævnt, og det er kommenteret i hvilken udstrækning, projektet lever op til delmålene.

Projektet bidrager blandt andet til, at:

- Kortlægge danske tekstilvirksomheders hidtidige erfaringer med at stille miljøkrav bagud i internationale leverandørkæder samt leverandørernes interesse i og mulighed for at leve op til og dokumentere kravene samt strategier for at udvælge, samarbejde med og kvalificere leverandører.
- Undersøge mulighederne for at stille og dokumentere krav til pesticidanvendelse bagud i leverandørkæden i tekstilbranchen samt at skabe overblik over hidtidige erfaringer med at kvalificere leverandører. Projektet giver en beskrivelse af forskellige måder at stille krav til pesticidanvendelse samt diskuterer fordele og ulemper ved forskellige måder at stille kravene på.
- Pege på strategier for at fremme produktion af økologisk bomuld samt give overblik over hidtidige erfaringer med anvendelse af økologisk bomuld. Projektet giver en beskrivelse af forskellige måder at arbejde med at udvikle mulighederne for at afsætte økologisk bomuld.
- Undersøge mulighederne for at stille og dokumentere krav til arbejdsmiljø, herunder børnearbejde, bagud i leverandørkæden i tekstilbranchen samt at skabe overblik over hidtidige erfaringer med at kvalificere leverandører. Projektet giver forskellige eksempler på mulighederne for at stille krav til arbejdsmiljø, herunder børnearbejde samt giver input til kvalificering af leverandører.
- Skabe overblik over handels- og miljøaftalers betydning og eventuelle begrænsninger for at stille og indfri miljø- og arbejdsmiljøkrav. Projektet giver en grundig gennemgang af hvilke aftaler og regler, der er udstukket gennem World Trade Organisation, WTO. I gennemgangen er der specielt lagt vægt på tekstilområdet.
- Angive mulige strategier i leverandørkæder i tekstilbranchen, der kan kvalificere leverandørerne til at leve op til miljø- og arbejdsmiljøkrav, samt øge innovationsevnen hos de enkelte virksomheder og i den samlede leverandørkæde.

Undersøgelsen giver desuden en detaljeret viden om, hvordan de virksomheder, der stiller kravene, har organiseret deres miljøarbejde, mens det kun har været muligt at få begrænset viden om organiseringen hos leverandørvirksomhederne.

1.2.5 Projektets undersøgelsesmetode

Undersøgelsen dækker otte leverandørkæder og er baseret på en række kvalitative interviews med kernevirksomhederne i hver enkelt kæde. Virksomhederne kan alle karakteriseres ved at være proaktive i et eller flere af de aspekter, der er fokuseret på i projektet. Efterfølgende er der gennemført interviews med leverandører i de enkelte kæder. Leverandørerne blevet udvalgt til interviews, således at alle kernevirksomhederne samt alle led i kæden fra fiberproducenten til detailhandleren af det færdige produkt blev dækket.

På baggrund af det brede sigte med projektet er der udarbejdet et forholdsvist omfattende spørgeskema indeholdende spørgsmål om:

- Virksomhedsprofil
- Virksomhedens interne organisation
- Valg af leverandører
- Udviklingsaktiviteter
- Virksomhedens arbejde med miljøforhold.
- Virksomhedens erfaring med miljøledelse, ansøgning om miljømærke m.m.
- Arbejdsmiljø og børnearbejde

I tilknytning hertil blev der desuden udviklet spørgerammer omkring anvendelse af pesticider, praksis omkring økologisk bomuld samt spørgsmål til farve- og vådbehandlingsprocesserne. Spørgeskemaet/-guide er vedlagt i bilagene A, B og C.

2 Analyse og anbefalinger

Dette projekt har undersøgt muligheder og barrierer for at stille krav bagud i leverandørkæder i tekstilsektoren og få kravene indfriet. Der er fokuseret på krav vedrørende:

- Miljø
- Pesticider
- Økologisk dyrket bomuld
- Arbejdsmiljø
- Børnearbejde

Projektet har kortlagt og analyseret forskellige måder, hvorpå virksomheder søger at få opfyldt målsætninger inden for de nævnte områder. Undersøgelsen baserer sig på analyser af erfaringer fra otte produktkæder, som er opbygget om følgende kernevirksomheder (antal i parentes):

- Supermarkedskæde (1)
- Tøjbutikskæde (1)
- Lille postordre-virksomhed (1)
- Færdigvareproducenter af beklædning (3)
- Færdigvareproducenter af boligtekstiler (2)

Som led i dataindsamlingen i produktkæderne er der ud over interviews med de otte kernevirksomheder gennemført interviews med en eller flere leverandører i de fleste produktkæder. I alt er otte leverandører interviewet. Der er tilstræbt en geografisk spredning i de undersøgte leverandørrelationer. Der er således gennemført interviews med virksomheder, der enten direkte eller indirekte har kontakt til Asien, Sydamerika, det nordlige Afrika og Østeuropa. Interviews med leverandørerne i Østeuropa er gennemført ved besøg hos leverandørerne, mens der for Asien og Sydamerika er foretaget interviews med agenter, som opererer i området. Med hensyn til det nordlige Afrika har der ikke været opfølgning i forhold til leverandørerne.

Udover virksomheder og leverandører er en repræsentant for Max Havelaar Fonden i Danmark, Lithuanian Workers Union og Institute of Environmental Engineering ved Kaunas University of Technology interviewet. Endvidere er DANIDA interviewet om deres Private Sector Programme samt den internationale organisation for økologisk jordbrug IFOAM om produktion af økologisk bomuld.

Der er fokuseret på at analysere de konkrete erfaringer fra produktkæder med at stille og implementere krav. I analyserne er der fokuseret på:

- Hvilke krav der er stillet
- Hvorfor kravene er stillet
- Hvordan kravene er søgt implementeret
- Hvilken effekt de stillede krav og arbejdet med at implementere kravene har haft

Med effekt tænkes på både effekt i form af forbedret miljø og arbejdsmiljø og forbedret kompetence til at arbejde med denne form for problemstillinger.

Analyserne har fokuseret på hvilken betydning, leverandørrelationerne i produktkæderne har haft for virksomhedernes interesse i at stille krav og mulighederne for at få kravene indfriet. Der er fokuseret på følgende forhold:

- Nøglekompetencer
- Markeds- og leverandørstrategier
- Intern organisation
- Rekruttering af leverandører
- Styringsmidler i forhold til leverandører
- Samarbejdstemaer i kæden
- Kontaktform
- Involverede aktører i samarbejdet
- Motivation for samarbejde mellem virksomhederne i kæden.

Der er endvidere fortaget en kortlægning af regler for international handel med tekstiler og beklædning. Samtidig er virksomhederne blevet interviewet om, hvordan regler og andre internationale forhold påvirker deres produktion og indkøb. Fokus i analysen af de internationale forhold har været på disse forholds betydning for virksomhedernes muligheder for at stille og indfri krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde.

I det følgende introduceres der først til de generelle erfaringer fra undersøgelsen med at stille og indfri krav til leverandører. Da virksomhederne i undersøgelsen er længst med at stille krav i forhold til miljø, afspejler beskrivelserne og analyserne i det generelle afsnit derfor væsentligst virksomhedernes erfaringer inden for miljøområdet. Dog er det tilsyneladende således, at når virksomhederne ønsker at begynde at stille og indfri krav inden for nye områder, benytter de sig ofte af de virkemidler, som de kender og har erfaringer med. Erfaringerne fra undersøgelsen peger på, at hvis en virksomhed anvender f.eks. Code of Conduct til adfærdsstyring hos deres leverandører i forhold til et område, anvendes Code of Conduct også på andre områder. Anvender virksomheden et leverandørstyringsystem, vil det ligeledes blive udbygget osv. Til trods for at mange af erfaringerne med at stille og indfri krav stammer fra miljøområdet, kan de alligevel bruges mere bredt til at give inspiration til, hvordan man kan arbejde med prioriterede områder i forhold til leverandører.

Efter det generelle afsnit uddybes erfaringerne inden for de enkelte kravområder, og hvert kravområde afsluttes med en række anbefalinger.

Til slut i kapitlet beskrives undersøgelsens resultater vedrørende internationale forholds betydning for virksomhedernes muligheder for at stille og indfri krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde.

2.1 De generelle erfaringer fra undersøgelsen

2.1.1 Hvilke krav er stillet

Som det fremgår af Tabel 2.1 har miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde været tematiseret i de fleste af de undersøgte leverandørkæder, mens pesticider og økologi har været tematiseret i cirka halvdelen af de undersøgte kæder. Det sidste dækker dog til en vis grad over, at disse to områder er komplementære til hinanden, således at de fleste virksomheder har forholdt sig til kemikalier i forbindelse med dyrkningen af bomuld. For flere af virksomhederne gælder det, at de forholder sig til pesti-

ciderne som en følge af miljømærkning da dette er et af kravene i EU's miljømærke.

Krav/ Produkt- kæde	Miljø	Pesticider	Økologi	Arbejds miljø	Børnearbejde
1	X	X		X	X
2	X		X	X	X
3	X		X	X	X
4	X	X	X	X	
5	X		X	X	X
6	X	X		X	X
7	X	X		X	
8	X	X			

Tabel 2.1: Oversigt over hvorvidt de interviewede forhandlere og færdigvareproducenter har erfaringer med at stille krav til miljø, arbejdsmiljø, børnearbejde, pesticider og økologi i forhold til nogle af deres leverandører.

Som tidligere nævnt er forhandlerne og færdigvareproducenterne udvalgt ud fra, at de var proaktive i forhold til miljø eller i forhold til arbejdsmiljø. Tabellen viser, at selvom en virksomhed er proaktiv inden for et område, er den det ikke nødvendigvis inden for andre områder.

Som det senere vil fremgå, er der forskel på, hvor eksplicit de enkelte virksomheder har formuleret krav inden for de enkelte områder og på deres strategier til at få kravene indfriet.

2.1.2 Hvorfor er kravene stillet

Undersøgelserne viser, at der i samme virksomhed kan være forskellige grunde til at stille krav til en leverandør. Der er i projektet fundet følgende anledninger til at stille krav:

- Lovgivning og tilsyn i forhold til kemiske stoffer
- Frivillige ordninger som miljømærkeordninger
- Offentlig debat
- Virksomhedens eget værdigrundlag
- Markedsmuligheder
- Kundeønsker
- Offentlige miljøindsatser, f.eks. nedsættelse af Tekstilproduktpanelet.

Lovgivning og tilsyn i forhold til kemiske stoffer har for en virksomhed og for nogle af leverandørerne været anledning til at gå i dialog med kemikalieleverandører om alternative muligheder.

Frivillige ordninger som miljømærkeordninger har været årsag til, at virksomhederne er begyndt at stille flere sammenhængende miljøkrav til deres leverandører frem for enkeltstående krav. Virksomhederne har desuden set miljømærkning som en mulig markedsføringsstrategi.

Den offentlige debat har været anledning for virksomheder, der ønskede at være frontløbere på et område, men var også anledning for virksomheder, der ikke mente, at virksomhederne kunne klare, at der blev stillet spørgsmålstejn ved deres adfærd, og derfor ønskede at sikre sig, at de ikke kunne blive hængt ud i den offentlige debat.

Virksomheder har forskellige værdigrundlag. I de tilfælde, hvor virksomheden er funderet på værdier om miljø, arbejdsmiljø, børnearbejde m.m., har det været anledning til en indsats inden for det pågældende område.

Forventninger til markedsmuligheder har været anledning for virksomheder, der så en mulighed for en forretningsmæssig udvikling i forhold til produkter med en miljøprofil.

Kundeønsker har været anledning til en indsats hos de virksomheder, der havde en eksisterende vigtig kunde, som begyndte at stille krav inden for det pågældende område.

Offentlige indsatser, her specielt nedsættelse af Tekstilproduktpanelet og lanceringen af en kampagne for miljømærket Blomsten, har været anledning til, at nogle virksomheder begyndte at arbejde med at stille krav til produktet bagud i produktkæden.

2.1.3 Virkemidler til at formidle og indfri krav

I undersøgelsen er blevet identificeret en række forskellige virkemidler, som virksomheder tager i anvendelse, når de ønsker at stille krav til leverandører for at få opfyldt målsætninger inden for prioriterede kravområder. Nedenstående Tabel 2.2 viser en oversigt over de undersøgte virksomheders motivation for en indsats samt de konkrete virkemidler, de har taget i anvendelse. Som det fremgår af tabellen, har det samme virkemiddel, f.eks. udviklingsprojekt med en leverandør været anvendt ved forskellige anledninger – bl.a. krav fra tilsynsmyndigheder og lyst til at anvende muligheder for offentlige støtte. Hvilke virkemidler og hvordan virkemidlerne anvendes konkret inden for de enkelte kravområder, uddybes i afsnittene om de enkelte kravområder.

Produktkæde	Anledning til tematisering	Virkemidler
1 Ældre stor supermarkedskæde, sælger i Danmark	Offentlig debat Offentlig indsatsområde	Samhandelsaftale Remburs
2 Stor tøjbutikkæde, sælger internationalt	Offentlig debat Markedsmuligheder	Code of Conduct Dialog med leverandører
3 Lille nyetableret postordre virksomhed, beklædning/ boligtekstiler, sælger i Danmark	Eget værdigrundlag	Indhentning af leverandør- oplysninger
4 Stor færdigvareproducent, beklædning, sælger i Europa	Eget værdigrundlag	Leverandørstyringssystem Dialog med leverandør
5 Stor færdigvareproducent, beklædning, sælger i Europa	Markedsmuligheder Kundeønsker	Dialog med kunde og leverandør Dialog med lokal organisation
6 Lille ældre færdigvareproducent, beklædning, sælger i Europa	Eget værdigrundlag Markedsmuligheder Mulighed for offentlig støtte til samarbejdsprojekt	Dialog med leverandører Udviklingsprojekt med leverandør
7 Færdigvareproducent, boligtekstiler, sælger i Europa	Markedsdifferentiering Kundeønsker	Krav om at produkt skulle være miljømærket Erfaringsoverførsel mellem leverandører Udviklingsprojekt med leverandør
8 Færdigvareproducent, boligtekstiler, sælger i Europa.	Eget værdigrundlag Lovgivning Offentlig indsatsområde	Dialog med leverandører Udviklingsprojekt med leverandør

Tabel 2.2: Oversigt over de undersøgte produktkæders anvendelse af virkemidler til at opnå opfyldelse af målsætninger m.m. inden for miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde

I det følgende uddybes de forskellige virkemidler, som er blevet identificeret i denne undersøgelse, og for hvert virkemiddel gives et eller flere konkrete eksempler på, hvordan virkemidlet kan benyttes.

2.1.3.1 Indhentning af leverandøroplysninger

Krav inden for prioriterede kravområder søges opfyldt ved, at der på forhånd indhentes leverandøroplysninger, og på baggrund af oplysningerne vurderes det, om leverandørerne kan leve op til kravene.

I et konkret eksempel i denne undersøgelse benyttede virksomheden messer, tidsskrifter og internet til at indhente oplysninger om leverandører.

2.1.3.2 Integration i samhandelsbetingelser

Krav inden for prioriterede kravområder integreres i samhandelsbetingelserne mellem virksomheden og den enkelte leverandør.

I et konkret eksempel i denne undersøgelse indgik i de generelle samhandelsbetingelser, at leverandørerne var forpligtet til at leve op til det pågældende lands lovgivning, og hvis dette ikke blev efterlevet, havde virksomheden mulighed for at opsigte aftalen. I forhold til børnearbejde var det direkte nævnt i rembursen, at der ikke måtte være børnearbejde i henhold til det pågældende lands love. Det betød, at virksomheden havde mulighed for at nægte at modtage og betale et bestilt parti varer.

2.1.3.3 Code of Conduct (adfærdskodeks)

Krav inden for prioriterede kravområder indarbejdes i et adfærdskodeks - en Code of Conduct, som alle leverandører og deres underleverandører forpligter sig skriftligt til at overholde. Code of Conduct indbefatter, at der løbende gennemføres opfølgning og kontrol hos leverandørerne.

I et konkret eksempel i denne undersøgelse blev der stillet krav til overholdelse af lokal lovgivning, børnearbejde, sikkerhed, medarbejdernes rettigheder, arbejdsmiljø, boligforhold, miljø, inspektion og opfølgning. Virksomheden stillede kun krav, som virksomheden kunne kontrollere og følge op på. Kontrollen foregik både hos leverandørerne og hos leverandørernes underleverandører en gang om året. Indsatsen omfattede ikke råvareproduktionen. Ved rekruttering af leverandører blev disse besøgt. Hvis forholdene ikke helt levede op til kravene i Code of Conduct, men det blev vurderet, at leverandøren havde forudsætningerne for på sigt at kunne opfylde kravene, blev han rekrutteret som leverandør, og der blev indgået en aftale om en udviklingsplan.

2.1.3.4 Leverandørstyringssystem

Krav inden for prioriterede kravområder indarbejdes i et leverandørstyringssystem. Systemet kan være certificeret ved at indgå som en del af et certificeret miljøstyringssystem. Et leverandørstyringssystem kan indbefatte, at der løbende følges op på systemet hos leverandørerne ved besøg eller anden form for indhentning af informationer fra leverandørerne.

I et konkret eksempel i undersøgelsen var formålet med opbygning og implementering af systemet, at det skulle medvirke til at fastholde de implicerede samarbejdspartnere mod et fælles mål om "at tage miljøhensyn". Systemet er bygget op som et pointsystem, der giver leverandørerne point på en række udvalgte parametre inden for ledelse og politik, samt proces- og produktspecifikke parametre. De proces- og produktspecifikke parametre lægger sig op af miljømærkekriterierne fra EU's miljømærke, men der er også andre parametre, leverandøren måles på, som eksem-

pelvis ressourceforbrug, arbejdsmiljø (forebyggelse af ulykker/uheld) samt emissioner til bl.a. luft. Systemet bruges i forbindelse med en periodisk opfølgning hos leverandørerne, hvor virksomheden og leverandøren i samarbejde evaluerer leverandørernes miljøstade og ud fra dette aftaler nye udviklingsområder. Et af virksomhedens miljømål er på sigt at sætte cut-off-grænser på de enkelte parametre, som nye leverandører som minimum skal kunne opfylde for at kunne levere til virksomheden.

Der er i en virksomhed set et leverandørkategoriseringssystem, hvor leverandørerne placeres i forskellige kategorier, afhængig af om de f.eks. har en miljøpolitik. Det er intentionen på længere sigt at bruge systemet til at udvælge de, der skal være virksomhedens centrale leverandører.

2.1.3.5 Dialog med leverandører

Krav inden for prioriterede kravområder håndteres gennem dialog mellem virksomheden og leverandører. Dialogen af kravene er ikke formaliseret, men varetages gennem dialog i produktkæden mellem virksomheden og en eller flere leverandører. Forhold som personligt kendskab til hinanden, længerevarende relationer mellem virksomheden og leverandørerne samt forretningsmæssige fordele for såvel virksomheden som leverandører understøtter udviklingen af dialogen.

I et konkret eksempel i undersøgelsen har virksomheden ikke et formaliseret leverandørstyringssystem, men besøg hos potentielle leverandører forud for indgåelse af en aftale og langvarige samarbejdsrelationer medvirker til at skabe den nødvendige indsigt og tillid i forhold til leverandøren. Brydes tilliden ved f.eks. manglende information eller overskridelse af tidsfrister, så tages samarbejdet op til vurdering.

I et andet eksempel har virksomheden og dennes kunder sammen udviklet et koncept for miljøtekstiler, og de er sammen vokset fra at være små virksomheder til virksomheder med et stort volumen på markedet af miljøtekstiler. Samarbejdet mellem virksomheden, dens kunde og leverandørerne, der indgår i produktkæden, hviler på langvarige aftaler og fælles udviklingsperspektiver.

2.1.3.6 Formaliserede krav til produktet

Krav inden for prioriterede kravområder håndteres ved, at kravene stilles direkte bagud i produktkæden. Det er så op til leverandørerne at vise, at de lever op til kravene. Kravene kan f.eks. være, at produktet skal kunne miljømærkes. Både ved Økotex 100 og ved miljømærker er det en ekstern tredje part, der i sidste ende vurderer, om kravopfyldelsen er nået.

I flere eksempler fra undersøgelsen valgte virksomhederne at stille kravene direkte til deres leverandører om, at produkterne skulle kunne miljømærkes. I nogle af disse tilfælde motiverede virksomhederne aktivt leverandørerne til at leve op til kravene og har også været med til at initiere kontakt mellem forskellige leverandører for at kunne finde løsninger, som kunne tilfredsstille de opstillede krav. Det vil sige, virksomhederne valgte både at have en aktiv dialog og at sætte relevante leverandører sammen med henblik på, at disse (tilsammen) kunne leve op til virksomhedens krav og dokumentere dette.

2.1.3.7 Udviklingsprojekter

Gennem udviklingsprojekter kan forudsætninger hos leverandørerne tilvejebringes, således at leverandørerne kan leve op til krav, virksomheder ønsker at stille som led i at få opfyldt målsætninger inden for prioriterede kravområder.

I et konkret eksempel indgik en virksomhed i et Danida-projekt under Privat Sektorprogrammet sammen med sin asiatiske leverandør. Virksomheden hjalp med at lave projektansøgningen og gennemføre projektet hos leverandøren. To danskere samarbejdede lokalt med virksomheden i et par år, finansieret af projektet. Fokus i projektet var:

- Tiltag i forhold til det eksisterende farveri – etablering af et lukket system plus spildevandsrensning
- Integration af miljø-, arbejdsmiljø- og kvalitetshensyn i projektering af en ny fabrik, som på det tidspunkt var ved at blive planlagt.

I afsnittene ”Kompetenceudvikling i produktkæden” (afsnit 2.1.5) og ”Erfaringer fra de konkrete kravområder og anbefalinger” (afsnit 2.2) uddybes dels generelt, dels konkret for de enkelte kravområder, hvilke forudsætninger der skal være eller udvikles hos virksomhederne med henblik på at kunne anvende de beskrevne virkemidler.

2.1.4 Samarbejdsrelationer og motivation for samarbejde

En række af de virkemidler, der er beskrevet i forrige afsnit, kræver i nogle tilfælde udvikling af tættere samarbejdsrelationer til leverandører, f.eks. ved udvikling af et leverandørstyringsystem, der ønskes udviklet i samspil med leverandører, eller ved ønske om at igangsætte et udviklingsprojekt – f.eks. støttet af DANIDA.

De undersøgte produktkæder viste eksempler på både shoppe-kultur med kortvarige relationer mellem virksomhed og leverandør og langvarige relationer med fælles opbygning af kompetence. Hovedtendensen blandt virksomhederne er, at de er villige til at give køb på fordelene ved de kortvarige relationer for at opnå de fordele, der er ved de langvarige relationer. Flere virksomheder har dog en blanding af kortvarige og langvarige leverandørrelationer.

Fordelene ved kortvarige relationer er typisk fleksibilitet i pris, teknisk udførelse, kvalitet og kvantum, mens forpligtelserne for både virksomhed og leverandør er begrænset til, hvad der direkte står i kontrakten.

Fordelene ved de langvarige relationer er typisk en gensidig kompetenceopbygning. Ikke nødvendigvis sådan at alle parter i produktkæden etablerer samme vidensniveau inden for alle felter, snarere en specialisering således at produktkæden tilsammen behersker en større kompetence. Interessen for langvarige relationer til en leverandør bygger på, hvor afhængig virksomheden er af det, leverandøren kan tilbyde. Det er f.eks. en erfaring, at opbygning af fælles forståelse mellem virksomhed og leverandør af kravene til et produkt (kvalitet, miljø m.m.) og etablering af de nødvendige dokumentationsrutiner tager så meget tid, at der også kan ligge en økonomisk besparelse i at udvikle langvarige relationer til leverandører og derved undgå hyppigt at skulle opbygge kompetence hos nye leverandører. En anden motivation kan være vanskeligheden ved at finde ledige eksportkvoter i nogle asiatiske lande. Derfor kan en dansk virksomhed have interesse i at bevare en leverandørrelation for at opnå størst mulig leveringssikkerhed, når den først har fundet en virksomhed med en ledig kvote.

Omvendt synes nogle virksomheder ikke at føle sig afhængige af systuernes kompetence i de baltiske og østeuropæiske lande, idet de i nogle tilfælde skifter leverandørland i takt med, dels at lønningerne stiger i leverandørlandet som led i velfærdsstigning, dels at nye lande med lavere lønninger tilbyder sig som mulige leverandørlande.

Når virksomheder primært indgår i kortvarige relationer med deres leverandører, er det især handlens omfang, der har betydning for, hvorvidt leverandørerne prioriterer kravene og forsøger at efterleve dem. Erfaringerne fra en kæde i Danmark, som væsentligst shopper i forbindelse med deres indkøb af tekstiler, er, at den er for lille til at stille og gennemtrumfe krav hos leverandører i Asien. De ser væsentligst deres muligheder for at få opfyldt miljøkrav m.m. ved at lægge sig i kølvandet på store tyske kæder, der i kraft af deres størrelse er bedre i stand til at gennemtvinge kravene.

Virksomheder, der indgår i mere langvarige og strategiske samarbejdsrelationer med deres leverandører, kan gennem samarbejde om f.eks. produktudvikling i højere grad indarbejde krav til miljø m.m. i deres samarbejde med deres leverandører. Der er dog også set et eksempel, hvor en virksomhed, der var ved at udvikle en tradition for tættere og længerevarende leverandørrelationer, var parat til at vælge en ny leverandør, hvis de hurtigt skulle kunne levere et miljømærket produkt, og de nuværende leverandører ikke umiddelbart kunne leve op til kravene. Udvikling af en relation mellem virksomheden og dens leverandører, hvor det er muligt at stille krav og få imødekommet krav, hænger sammen med, om leverandørerne kan se en fordel i at fastholde/samarbejde med virksomheden. Der er forskellige måder for virksomhederne at være attraktive på i forhold til deres leverandører. Følgende eksempler er taget fra undersøgelsen:

- Virksomheden kan samle sine ordrer hos færre leverandører, således at den opnår en vis andel hos den enkelte leverandør, som derved ofte vil være mere villig til at tage særlige hensyn og f.eks. etablere særlige produktlinier.
- Ved at være ”på forkant” med at stille krav til leverandører via agenter vil nogle agenter opleve, at de opnår en konkurrencefordel via samarbejdet ved selv at komme ”på forkant” med krav, der måske senere bliver krav fra andre virksomheder og virksomheder fra andre lande.
- Virksomheden kan etablere et udviklingsprojekt sammen med en leverandør – f.eks. med støtte fra DANIDA’s Privat Sektor program
- I forhold til kemikalieleverandører kan virksomheden indgå i afprøvning af deres miljøtiltag i forhold til kemikalier. Det giver virksomheden mulighed for indsigt i de nyeste tiltag, samtidig med at kemikalieleverandøren opnår praktiske erfaringer med afprøvning af disse.

2.1.5 Kompetenceudvikling i produktkæden

Opbygning af kompetence i produktkæder i forhold til miljø, arbejdsmiljø, børnearbejde, pesticider og økologi forstås som udvikling af evnen hos virksomheder i en produktkæde til at

- Erkende og analysere problemer knyttet til et område
- Omsætte forståelser af problemer til løsninger og ændret praksis i den enkelte virksomhed i produktkæden og/eller i produktkæden som helhed.

De forhold, der har indflydelse på mulighederne for at opbygge kompetence i en produktkæde inden for et område, er:

- Hvilke strategier en virksomhed har for relationer til sine leverandører
- Hvilken opbakning der er i organisationen i virksomheden og hos leverandørerne (hos ledelsen, i afdelinger og hos mellemledere og medarbejdere) til at arbejde i forhold til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde
- Hvilke koncepter der anvendes til at formidle, indfri og håndhæve krav

I nedenstående oversigt præsenteres en række kompetencer, der er identificeret i undersøgelsen af produktkæderne. Det er kompetencer, som er nødvendige at udvikle og opretholde i en produktkæde, for at virksomhederne i produktkæden kan håndtere krav inden for områderne miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde.

Nødvendige kompetencer ved håndtering af krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde i produktkæder

Oversættelseskompetence

Oversættelseskompetence er dels kompetence til at forstå eksterne krav fra f.eks. miljømyndigheder, kunder m.m., dels kompetence til at operationalisere kravene indadtil i organisationen, dvs. oversætte kravene til egentlige handlemuligheder for indkøbere, produktionsmedarbejdere, designere m.m. og udadtil i forhold til leverandører.

Teknisk miljøkompetence

Teknisk miljøkompetence er den indsigt i tekniske processer, kemiske processer m.m., som er forudsætningen for, at produktionen kan omstilles/tilpasses til at opfylde krav til miljø, arbejdsmiljø m.m.

Dokumentationskompetence

Dokumentationskompetence er viden om dokumentationssystemer og rutiner til at håndtere dokumenter m.m.

Kontrolkompetence

Kontrolkompetence er viden om monitoringssystemer, ledelsessystemer, gennemførelse af auditering m.m. og ansvaret for eller bemyndigelsen til at varetage kontrollen. Kompetencen kan ligge hos virksomheden, leverandøren eller en tredje part, f.eks. et certificeringsorgan.

Netværkskompetence

Netværkskompetence er evnen til at skabe rammerne for en forandring i et netværk, herunder at få medlemmerne til at indgå i dialog m.m.

Kompetence til teknologi- og videnoverførsel

Kompetence til at overføre teknologi og viden mellem virksomheder - evt. i forskellige produktkæder.

Figur 1: Oversigt over forskellige kompetencer

Afhængig af strategierne for leverandørrelationer og for opbygning af kompetence til at håndtere de forskellige områder i produktkæden, kan de forskellige kompetencer opbygges og forankres hos en eller flere af følgende 1) den virksomhed, der stiller kravene, 2) leverandøren eller 3) en tredje part (f.eks. en rådgiver).

I undersøgelsen er identificeret tre forskellige strategier til kompetenceopbygning hos virksomhederne. I nedenstående Tabel 2.3 gives et overblik over de identificerede strategier, de anvendte virkemidler og betydningen for opbygning af kompetencer hos henholdsvis virksomheden, der stiller krav, leverandørerne, der lever op til kravene, og eventuelt hos tredje part. De tre strategier er kaldt: *kølvandsstrategi*, *asymmetriske partnerskaber* og *symmetriske partnerskaber*. En virksomhed kan på samme tid forfølge flere kompetenceopbygningsstrategier i forhold til forskellige leverandører i produktkæden, jf. den tidligere diskussion om virksomheders interesser i henholdsvis kortvarige og langvarige leverandørrelationer. Som det fremgår af tabellen, kan nogle virkemidler, som f.eks. udviklingsprojekter og opbygning af personlige relationerne, anvendes inden for flere strategier.

Kompetence- opbygnings-strategier	Virkemidler	Kompetenceopbygning hos virksomhed (egen kompetence), leverandører og evt. tredjepart
Kølvandsstrategien Virksomheden stiller ikke selv nye krav til leverandører, men lægger sig i kølvandet på virksomheder, der stiller samme krav til leverandørerne.	<ul style="list-style-type: none"> • Rekruttering af nye leverandører hvor krav allerede er opfyldt på baggrund af andre kunders krav • Indarbejdelse af krav i de generelle samhandelsbetingelser, som giver mulighed for at opsige aftale, hvis krav ikke er opfyldt. 	<p>Opbygning af egenkompetence: Oversættelses - og dokumentationskompetence.</p> <p>Opbygning af leverandørkompetence: Eksisterende kompetencer udnyttes.</p>
Asymmetrisk partnerskab Virksomheden ønsker langvarige relationer til leverandører og ønsker at styre leverandører på opfyldelse af krav.	<ul style="list-style-type: none"> • 'Code of Conduct': Opstilling af krav, udvikling af planer hos leverandørerne og løbende kontrol af overholdelse af planer • Leverandørstyringssystem • Leverandørkategoriseringssystem • Personlige relationer • DANIDA Privat Sektor-projekter • Cut and run – afbrydelse af samarbejde ved problemer 	<p>Opbygning af egenkompetence: Oversættelses -, teknisk, dokumentations-, netværks- og kontrolkompetence</p> <p>Opbygning af leverandørkompetence: Teknisk kompetence</p> <p>Tredje part: Evt. opbygning af kontrolkompetence.</p>
Symmetrisk partnerskab Virksomheden ønsker langvarige relationer og ønsker at indgå i gensidige partnerskaber.	<ul style="list-style-type: none"> • Udvikling af fælles mål og fælles udvikling af plan for implementering • Personlige relationer • DANIDA Privat Sektor-projekter • Overførsel af erfaringer mellem virksomhed og leverandør og mellem leverandører, f.eks. ved hjælp af udstationering 	<p>Opbygning af egenkompetence: Netværkskompetence og kompetence til viden- og teknologioverførsel.</p> <p>Opbygning af leverandørkompetence: Oversættelses-, teknisk, dokumentations-, kontrol- og netværkskompetence.</p> <p>Tredje part: Evt. opbygning af kontrolkompetence</p>

Tabel 2.3: Oversigt over sammenhængen mellem miljøstrategier, virkemidler og opbygning af kompetence i produktkæden.

Undersøgelsen har vist, at arbejdet med et nyt område kan påvirke virksomhederne og virksomhedernes relationer i produktkæden på forskellig måde:

- Virksomheden kan håndtere problemet/temaet med kendte metoder og herved integrere problemløsningen i eksisterende relationer til leverandørerne.
- Det nye område kan sætte pres på eksisterende relationer mellem virksomhederne i produktkæden og give anledning til, at der udvikles nye relationer mellem virksomhederne.
- En produktkæde kan fra start være opbygget med udgangspunkt i et ønske om at producere produkter, der lever op til kravene inden for et område.

Eksempelvis blev børnearbejde hos en detailhandelsvirksomhed tematiseret som en del af de eksisterende forretningsrelationer. Kravene blev stillet ved at blive skrevet ind som et vilkår i rembursen, således at detailhandelsvirksomheden kan opsige en aftale, hvis den finder ud af, at en leverandør ikke overholder kravet.

Et andet eksempel er en virksomhed, der indgik i et udviklingsprojekt hos sin leverandør med det formål at forbedre kvalitet og arbejdsmiljø, hvilket resulterede i udbyggede relationer mellem virksomheden og leverandøren. Leverandøren anvender i dag medarbejderen, som var udstationeret i forbindelse med projektet, som rådgiver i forbindelse med nye investeringer m.m.

Endelig er der i to af de undersøgte produktkæder tale om, at de nuværende relationer mellem virksomhederne fra start er opbygget omkring produktion af mere miljøvenlige tekstiler.

Det er ikke uden betydning, hvordan kompetenceopbygningen sker i kæden. Der kan skelnes mellem, om et krav fra en virksomhed – og en leverandørs opfyldelse af kravet – udelukkende giver anledning til reduktion af f.eks. miljøbelastninger, eller om samarbejdet samtidig fører til egentlige læreprocesser for den pågældende leverandør, således at han selv bliver i stand til at fastholde en forsat udvikling inden for området. En overordnet betragtning er, at jo mere kompetence, der ligger hos leverandørerne, jo mere aktive kan leverandørerne selv være inden for de pågældende områder, herunder tage selvstændige initiativer samt sprede viden og erfaringer ved at indgå i flere netværk.

Det tyder på, at der er forskel på de tre strategiers betydning for kompetenceopbygningen hos leverandøren. Kølvanndsstrategien giver ikke anledning til nogen ændringer hos leverandørerne, mens både asymmetrisk partnerskab og symmetrisk partnerskab kan give anledning til både konkrete forbedringer af forhold og opbygning af kompetence hos leverandøren til selv at fortsætte indsatsen. Det symmetriske partnerskab kan tillige opbygge kompetence hos virksomheden selv.

2.1.5.1 Kompetencebehov ved anvendelse af forskellige virkemidler

De virkemidler, der anvendes til at stille krav til leverandørerne, kræver forskellige forudsætninger hos virksomhederne. Hvis forudsætningerne ikke er tilstede, skal de derfor tilvejebringes i virksomhederne, før virkemidlerne kan fungere.

Hvis en virksomhed vælger kølvandsstrategien, dvs. vælger en leverandør, som umiddelbart kan levere et produkt, der opfylder virksomhedens krav, eksempelvis miljømærker, sundhedsmærker el. lign., skal virksomheden have en person, der kan vælge og beslutte hvilke krav, virksomheden ønsker opfyldt. Det indebærer, at personen har kompetence til at fortolke og vurdere forskellige mærker og ordninger i forhold til hinanden. Kontrol med overholdelse af miljømærkekravene bliver foretaget af en tredje part. Leverandørerne på deres side har allerede de fornødne kompetencer i deres organisation, da de i princippet ikke bliver mødt med nye krav fra virksomheden i forhold til de krav, de bliver stillet fra andre kunder. De kompetencer, leverandøren kan være i besiddelse af, kan være såvel oversættelses- og dokumentationskompetence som teknisk kompetence.

Tilsvarende vælger en virksomhed en kølvandsstrategi, når den overlader til sin leverandør at finde underleverandører, der kan opfylde de stillede krav. Virksomheden opbygger delvist en fortolkningskompetence, men overlader en del af tolkningen af de eksterne krav (mærkekravene) til sin leverandør. Vælger virksomheden selv at udføre en del af arbejdet, opbygges tillige en kompetence omkring dokumentationsprocedurer i virksomheden.

Udvikling og håndhævelse af Code of Conduct forudsætter en organisation, der kan fortolke lovgivning, den offentlige debat m.m. og omsætte debatten til kriterier, der kan indgå i en Code of Conduct. Til at varetage vurdering af leverandørerne, udvikling af udviklingsplaner hos leverandørerne og løbende opfølgning kræves, at der er medarbejdere på virksomheden, som har indsigt i kriterierne vedrørende miljø m.m. og kan omsætte kriterierne til konkrete forhold i dialogen med leverandørerne. Virksomheder, der arbejder ud fra et Code of Conduct, opbygger hermed oversættelses-, dokumentations- og kontrolkompetence såvel som teknisk kompetence og netværkskompetence. Leverandøren for sin part skal kunne opfylde de stillede krav og udvikler herved først og fremmest en teknisk kompetence, men

også i nogen grad en dokumentationskompetence. Anvendelse af Code of Conduct er i undersøgelsen kun set i forbindelse med asymmetriske partnerskaber.

Etablering af et leverandørstyringssystem er i undersøgelsen set opbygget gennem dialog med leverandørerne i flere led, således at det er på grundlag af en erfaringsindsamling blandt eksisterende leverandører, at systemet er opbygget. Når det er opbygget, kan virksomheden bruge det som redskab til dels at aftale indsatsområder, dels at vurdere nye leverandører. Arbejdet med at sikre den kontinuerlige forbedring gennem udvalg af indsatsområder hos leverandørerne forudsætter, at der er en medarbejder i organisationen, som kan understøtte dette arbejde. Ligesom virksomheder, der arbejder ud fra et Code of Conduct, vil virksomheder, der arbejder med leverandørstyringssystemer, skulle opbygge oversættelses-, dokumentations- og kontrolkompetence såvel som teknisk kompetence og netværkskompetence. Imidlertid vil udviklingen af systemet ofte kræve et tæt samarbejde med de pågældende leverandører, således at der opstår et mere symmetrisk partnerskab – hvis virksomheden er afhængig af leverandørens kompetence. Når leverandørstyringssystemet er etableret, vil dette imidlertid kunne anvendes ved rekruttering af leverandører i asymmetriske forhold.

Deltagelse i et udviklingsprojekt hos leverandørerne forudsætter, at der i virksomheden er medarbejdere, som kan dels indgå i arbejdet med formulering af projektet sammen med leverandøren, dels være med i selve gennemførelsen af udviklingsprojektet. Endvidere vil det være centralt, at leverandøren er forandringsparat. Typisk vil der hos virksomheden i sådanne forhold blive opbygget kompetence i teknologi og vidensoverførsel, mens der hos leverandøren opbygges teknisk kompetence.

2.1.6 Intern og ekstern organisering af arbejdet med miljø og arbejdsmiljø

Dette afsnit beskriver, hvordan virksomhederne i undersøgelsen har organiseret arbejdet med miljø og arbejdsmiljø, dels eksternt i forhold til kunder og leverandører, dels internt i virksomheden. De personer, der arbejder med miljø og arbejdsmiljø, kan have meget forskellig placering i virksomhederne. Det gælder både for kravstillende virksomheder og for leverandørvirksomheder. Det skyldes blandt andet, at virksomhedernes størrelser er meget forskellige, og de befinder sig i forskellige kulturelle sammenhænge. Størrelsesmæssigt varierer virksomhederne fra to personer op til flere tusinde personer.

I meget små virksomheder er det den samme person, der står for stort set alle opgaver, herunder også kommunikation med leverandører og kunder. For de lidt større virksomheder tegner der sig et varieret billede. Ofte har lidt større danske virksomheder en person, der koordinerer virksomhedens arbejde inden for de undersøgte kravområder.

2.1.6.1 Koordination af arbejdet med miljø og arbejdsmiljø

De undersøgte virksomheder har valgt at placere koordinationen af arbejdet med miljø og arbejdsmiljø tre forskellige steder i organisationen:

- 1) I en miljøfunktion, hvor medarbejderne er miljøkoordinatorer, miljøchefer m.m. Personerne har stor miljøfaglig indsigt.
- 2) Som del af en stabsfunktion, hvor medarbejderne f.eks. er personalemedarbejdere. Personerne har en begrænset miljøfaglig indsigt.
- 3) Som del af forretningsområdeudviklingen, hvor de involverede er direktører eller andre, der er ansvarlige for udvikling af forretningsområder. Personerne har begrænset miljøfaglig indsigt.

Undersøgelsen peger på, at der tilsyneladende er sammenhæng mellem den organisatoriske placering af koordinationen af arbejdet og de virkemidler, som virksomhederne anvender til at få opfyldt målsætninger inden for de forskellige kravområder.

Når koordinationen af arbejdet med miljø og arbejdsmiljø er placeret i en miljøfunktion, hvor medarbejderne har en stor miljøfaglig indsigt, er kontakten til leverandørerne angående de prioriterede kravområder ofte formaliseret. I disse relationer er der formuleret egentlige krav, og der følges i flere af virksomhederne systematisk op på kravene med (kontrol)besøg. Motivationen for denne indsats er knyttet til faktorer internt på virksomheden som f.eks. værdier eller et ønske om at passe på sit omdømme. Denne motivation fremmer et samarbejde mellem virksomhederne og leverandørerne, hvor virksomhederne ønsker at styre leverandørernes arbejdsformer i forhold til de prioriterede kravområder og at kontrollere leverandørerne i forhold til, om de lever op til kravene m.m.

Hvor koordinationen af arbejdet med miljø og arbejdsmiljø er placeret hos en stabsfunktion med begrænset miljøfaglig indsigt, er kontakten til leverandørerne angående de prioriterede kravområder indarbejdet i de generelle samhandelsbetingelser, og der følges ikke systematisk op på kravene. Motivationen for denne miljøindsats er primært lovgivning, et ønske om at passe på sit omdømme eller en konkret efterspørgsel efter miljøprodukter. Lovgivningen eller den konkrete efterspørgsel understøtter, at virksomheden søger efter leverandører, der kan levere produkter, som tager miljøhensyn.

Hvor koordinationen af miljø og arbejdsmiljø er placeret som del af forretningsområdeudviklingen, har de involverede medarbejdere en begrænset miljøfaglig indsigt. Kontakten til leverandørerne angående de prioriterede kravområder er ikke formaliseret i form af f.eks. et leverandørstyringssystem, men forløber som en løbende dialog om områderne. Motivationen for denne miljøindsats er primært konkret efterspørgsel efter miljøprodukter. Denne efterspørgsel understøtter en produktudvikling i produktkæden med integration af miljøhensyn, og alle virksomhederne i kæden er motiveret af dette.

2.1.6.2 Interne og eksterne relationer i arbejdet med miljø og arbejdsmiljø

En virksomhed har brug for at kunne opsamle og forstå krav, der kommer fra myndigheder, kunder, organisationer m.m., men har samtidig også brug for at kunne oversætte disse krav til brug i f.eks. indkøberes, produktionsafdelingens og designeres arbejde, således at miljøhensynene bliver integreret i deres arbejde.

I virksomheder med miljøarbejdet i en selvstændig funktion er fundet et forholdsvis tæt samspil mellem de miljøfaglige medarbejdere og den produktionsansvarlige og/eller indkøbsansvarlige. Den nævnte oversættelse af eksterne krav ind i virksomheden opnås denne vej i flere virksomheder.

I virksomheden med miljøarbejdet integreret i en personalestabsfunktion er der problemer med at foretage oversættelsen fra generelle krav i bekendtgørelser til de mange forskellige varegrupper, virksomheden forhandler, dels på grund af det store antal varegrupper, dels på grund af at hverken den miljøansvarlige eller de indkøbere, der skal formidle kravene videre til leverandørerne, har tilstrækkelig miljøfaglig viden. Oversættelsen fra bekendtgørelse til varegrupper foretages i nogle tilfælde med støtte fra konsulenter.

I virksomhederne med miljøarbejdet integreret i forretningsudviklingen har ingen af virksomhederne egen produktion. Den eller de forretningsansvarlige står for den interne oversættelse af miljøkrav.

Formidlingen af miljøkrav til kunder og leverandører varetages også forskelligt. I virksomheder med miljøarbejdet i en selvstændig funktion sker det på flere måder. På en virksomhed var der arbejdsdeling mellem den miljøfaglige og den produktionsansvarlige. Den miljøfaglige varetog kontakten i forbindelse med vurdering af leverandører som en del af virksomhedens miljøstyring og formidling af krav i forbindelse med ansøgning om miljømærke, mens den produktionsansvarlige varetog kontakten med leverandørerne om udvikling af produktionsprocessen. Han havde f.eks. haft kontakt til kemikalieleverandører, hvor de sammen havde gennemført projekter med ændringer af processer, materialer m.m. En anden større virksomhed har valgt at have en central miljøafdeling, der udformer politikker m.m. og lokale produktionskontorer, der står for formidling af alle virksomhedens krav til leverandørerne, herunder også krav vedrørende miljø og børnearbejde samt pris og kvalitet.

I virksomheden, hvor miljøfunktionen var integreret i personalefunktionen, er det indkøberne, som formidler de konkrete miljøkrav m.m. videre til leverandørerne. De gav udtryk for faglige vanskeligheder ved at skulle formidle kravene til leverandørerne. Dette forstærkes tilsyneladende af, at indkøberes primære kontakt var til sælgere fra leverandørvirksomhederne.

På virksomhederne, hvor miljøarbejdet var integreret i forretningsudviklingen, var det direktørerne eller andre medarbejdere med ansvar for forretningsudviklingen, som havde kontakten til såvel kunderne som leverandørerne. På en af virksomhederne forløb det ved, at direktøren indkaldte leverandørerne til et møde med kunden med henblik på at skabe fælles tekniske og miljømæssige løsninger på identificerede problemstillinger. Her havde direktøren ikke selv stor miljøfaglig viden, men ved at bringe personer fra de forskellige virksomheder sammen kunne oversættelsen af miljøkravene ske direkte på et møde, hvorefter mødedeltagerne selv foretog den videre oversættelse internt i deres respektive virksomheder. I en anden virksomhed varetages alle funktioner for en produktgruppe, bl.a. design, indkøb og salg, af et integreret team, som samtidig varetager dialogen med leverandørerne om krav inden for de prioriterede områder.

De forskellige måder, virksomhederne har valgt at organisere miljøarbejdet på, har forskellige fordele og ulemper for produktkæderne. I nedenstående Tabel 2.4 vises sammenhænge mellem placering af miljøarbejdet i organisationen, valg af strategier samt fordele og ulemper for de enkelte virksomheder i produktkæden og for den samlede produktkæde.

Placering af koordinationen af arbejdet med miljø og arbejdsmiljø Eksempler på interne og eksterne relationer	Virkemidler i formidling og styring af krav til miljø og arbejdsmiljø	Fordele	Ulemper
Selvstændig miljøfunktion Interne relationer: Samarbejde mellem miljøkoordinator og produktionsansvarlige Miljøgruppe med ledere og miljøkoordinator Opdeling mellem central afdeling og lokale produktionskontorer	Leverandørstyringssystem Code of Conduct Udviklingsprojekter	Eksplicite krav og opfølgning sikrer kontinuitet i arbejdet med prioriterede kravområder Procedurer gør det muligt og sikkert hurtigt at tage nye leverandører ind	Fare for at leverandørerne ikke udvikler egen selvstændig kompetence og bliver for afhængig af virksomheden (kunden).

<p><i>Eksterne relationer:</i> Miljøansvarlig har generel dialog med leverandører</p> <p>Produktionsansvarlig indgår i udviklingsprojekter med kunder og leverandører</p> <p>Lokale produktionskontorer har dialog med leverandører</p>			
<p>Integreret i stabsfunktion, f.eks. personalefunktion</p> <p><i>Interne relationer:</i> Formidling til indkøbere, evt. assisteret af konsulent</p> <p><i>Eksterne relationer:</i> Koordinator samarbejder med konsulent om oversættelse</p> <p>Indkøbere formidler til sælgere hos leverandører</p>	<p>Rekruttering</p> <p>Integration i samhandelsbetingelser</p> <p>Remburser</p>	<p>Målsætninger m.m. i forhold til de forskellige kravområder er ikke bundet til eksisterende regler, procedurer m.m. i virksomheden og et hurtigt skift i krav til leverandører og rekruttering af leverandører, der kan opfylde nye krav, er derfor mulig</p>	<p>Manglende miljøfaglig viden hos miljøkoordinator kan gøre det svært at oversætte eksterne krav ind i organisationen og problemer med at oversætte kravene til andre relevante aktører i organisationen, f.eks. indkøbere</p>
<p>Del af forretningsudvikling</p> <p><i>Interne relationer:</i> Leder varetager alle funktioner i små virksomheder</p> <p>Teams med ansvar for udvikling, indkøb, salg og miljø i større virksomheder</p> <p><i>Eksterne relationer:</i> Leder eller Integrerede teams varetager samarbejde med leverandører</p>	<p>Dialog</p> <p>Udviklingsprojekter</p>	<p>Miljø integreres som del af både virksomhedens og leverandørernes forretningsudvikling. Det kan give anledning til igangsættelse af produktudvikling, der integrerer miljøhensyn. Alle led i produktkæden kan udvikle selvstændig miljøkompetence, som kan anvendes i andre forretningsammenhænge</p>	<p>Produktkæden er kun bundet sammen af forretningsmæssige relationer. Alle led i kæden vil optimere efter egne fordele. Det kan skabe usikkerhed for de enkelte led i kæden.</p>

Tabel 2.4: Sammenhænge mellem placering af miljøarbejdet i organisationen, valg af strategier og fordele/ulemper for den samlede produktkæde

2.1.7 Behov for variation af virkemidler i den offentlig regulering

Som led i at fremme danske tekstilvirksomheders miljøadfærd i et produktkædeperspektiv er der behov for et differentieret udbud af virkemidler, der tager højde for forskelle i virksomhedernes strategier for at stille miljøkrav m.m. bagud i produktkæderne.

I afsnittet om kompetenceudvikling i produktkæden blev beskrevet tre strategier for kompetenceopbygning: Kølvanndsstrategien, asymmetrisk partnerskab og symmetrisk partnerskab. De tre strategier afspejler forskelle i virksomhedernes adfærd og fremdrift i forhold til deres miljøindsats. Som nævnt kan virksomhederne befinde sig inden for flere af strategierne på samme tid i forhold til forskellige leverandører, hvilket bl.a. afhænger af leverandørernes tilknytning til og betydning for virksomhederne. Offentlige reguleringsstrategier indvirker forskelligt på de tre typer af kompetenceopbygning, som finder sted i forbindelse med miljøindsatsen i produktkæderne, og det vil derfor være relevant som led i udvikling af reguleringen at tage højde for disse forskelle.

Virksomhederne inden for kølvandsstrategien oplever bl.a. problemer med at oversætte og omsætte lovgivning vedrørende miljø til brug i virksomhedernes egenind-

sats, herunder at formidle krav til leverandørerne. I forbindelse med at fremme miljøindsatsen hos denne type virksomheder vil det derfor være relevant at fokusere på virksomhedernes problem med at oversætte de konkrete lovkrav m.m. til krav, de kan stille bagud i produktkæderne.

Flere virksomheder inden for asymmetrisk partnerskab har indført miljøledelse og har eller stiler mod at mærke deres produkter med Blomsten. Dynamikken i deres miljøindsats understøttes derfor i høj grad af de eksisterende virkemidler inden for miljøregulering med fokus på ledelsessystemer, dokumentation og afrapportering samt mærkning af produkter.

Den sidste gruppe af virksomheder, som befinder sig inden for symmetriske partnerskaber, benytter i nogle tilfælde formaliserede systemer som miljøstyring og miljømærker, mens der i andre tilfælde ikke sker en sådan formalisering af formidling og håndhævelse af krav. Dynamikken og udviklingen i miljøindsatsen er i høj grad integreret i den konkrete forretningsudvikling, som virksomhederne sammen følger, og alle kan drage en fordel af. I forhold til denne strategi for kompetenceopbygning inden for miljø er det centralt, at man med reguleringsstrategierne sikrer, at der gøres plads til denne type miljøindsats.

2.2 Erfaringer fra de konkrete kravområder og anbefalinger

Rapporten fokuserer på miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde. I det følgende beskrives hvert delområde i hovedtræk. Der fokuseres på hvilke internationalt anerkendte konventioner og systemer, der findes, de konkrete erfaringer med at stille krav, og en række anbefalinger til indsatser m.m., som relevante aktører kan iværksætte.

I afsnittet om miljø er der medtaget et afsnit om barrierer og muligheder for at stille miljøkrav til leverandørerne. Dette hænger sammen med, at miljøområdet er det område, hvor virksomhederne har flest konkrete erfaringer med at stille krav, og derfor er det også hér, der er fremkommet flest beskrivelser af konkrete barrierer og muligheder. Kravområderne kan læses uafhængig af hinanden, så er man mest interesseret i et af kravområderne, kan man nøjes med at læse det.

2.2.1 Miljø, miljømærker, pesticidforbrug og økologisk bomuld

2.2.1.1 Introduktion

Udgangspunktet for at udvælge virksomheder til den første interviewrunde har været, at de er proaktive. Det har betydet, at en række af disse virksomheder enten har haft erfaringer med kvalitets- og/eller miljøledelsessystemer eller har fået tildelt eller været på vej til at få tildelt et miljømærke til en del af deres produktsortiment.

Når fokus har været på miljø i interviewene, har der især været lagt vægt på miljømærkekrav samt virksomhedens fokus på brug af pesticider ved bomuldsdyrkning og dens eventuelle brug af økologisk dyrket bomuld.

Der findes en række forskellige miljø- og sundhedsmærker rettet mod tekstiler.

Flere af virksomhederne i undersøgelsen har erfaringer med de livscyklusbaserede miljømærker EU's Blomsten og det nordiske Svanen, som er officielt anerkendte, samt erfaringer med det private schweiziske sundhedsmærke Økotex 100.

Desuden har et par af virksomhederne arbejdet med IVN¹ og Demeter, som er mærkeordninger for tekstiler baseret på økologisk bomuld, uld og silke.

2.2.1.2 Erfaringer

Mange af de interviewede virksomheder er begyndt med at stille enkelte isolerede miljø- eller arbejdsmiljøkrav. Disse isolerede krav er senere blevet afløst af krav til leverandørerne om at leve op til en række miljø- og sundhedskrav systematiseret under en mærkeordning.

De krav virksomhederne i undersøgelsen har stillet til deres leverandører er:

- Krav om at leve op til kriterierne i et af de officielt anerkendte miljømærker Blomsten og Svanen
- Krav om at leve op til sundhedsmærket Økotex 100
- Krav om at leve op til det private tyske miljømærke IVN
- Krav om at leve op til en række identificerede miljøkriterier oplistet i en Code of Conduct
- Krav om test for en række identificerede pesticider ud over de oplistede i mærkeordningerne
- Krav om håndplukket bomuld
- Krav om certificeret økologisk bomuld

Virksomhederne har anvendt følgende virkemidler til at opnå deres mål i forhold til miljø:

- Identificeret leverandører der kan levere produkter med EU's miljømærke
- Vurderet forholdene ved rekruttering af leverandører gennem besøg hos leverandørerne
- Overladt til leverandøren at finde underleverandører, der kan leve op til kravene i miljømærker, men udfører selv en eller flere kontrolfunktioner
- Indarbejdet krav til anvendelse af kemikalier og ressourcer i Code of Conduct.
- Indbygget kriterier om miljø, pesticider og økologi i leverandørstyringssystem
- Udviklet og gennemført et Danida Privat Sektor projekt hos leverandør, et finansieret udviklingsprojekt

Disse virkemidler kan ses som eksempler på anvendelse af kølvandsstrategien, det asymmetriske samt det symmetriske partnerskab. Typisk vælger en virksomhed kølvandsstrategien, når virksomheden finder en leverandør, der allerede kan opfylde de ønskede krav, eksempelvis et miljømærke.

Flere af færdigvareproducenterne har ligeledes som udgangspunkt valgt en kølvandsstrategi, hvor de har overladt til leverandøren enten selv at leve op til kravene, eller i tilfælde hvor leverandøren har været en agent, overladt til agenten at finde en leverandør, der kunne opfylde kravene. Det har dog i flere tilfælde vist sig, at virksomhederne selv har været nødt til at gå ind og spille en aktiv rolle og opbygge egenkompetence omkring tolkning, dokumentation og kontrol, idet leverandørerne ikke har haft den fornødne kompetence. Dette har blandt andet været tilfældet for virksomheder, der har haft leverandører i Østeuropa og Asien.

En stor detailvirksomhed har opbygget et asymmetrisk partnerskab til sine leverandører. På grund af virksomhedens størrelse med afdelinger i mange lande, er virksomheden attraktiv som kunde for leverandørerne. Virksomheden har derfor været

¹ Internationaler Verband der Naturtextilwirtschaft e.V.

i stand til selv at opstille en række krav, som ikke nødvendigvis er sammenfaldende med krav i forskellige mærkningssystemer.

Endelig har der været færdigvareproducenter, som over en årrække har opbygget et symmetrisk partnerskab med deres leverandører. Disse virksomheder har opbygget gensidige kompetencer og har formået at udvikle sig til proaktive virksomheder inden for miljøområdet.

2.2.1.3 Barrierer og muligheder

I forbindelse med de gennemførte interviews er en række forskellige barrierer og muligheder for at stille krav til miljøforhold, anvendelse af pesticider og brugen af økologisk bomuld blevet identificeret.

Anvendelse af pesticider kontra økologisk dyrkningsmetoder kan anses for det samme tema angrebet fra to forskellige vinkler. Imidlertid er der en række forhold, der er forskellige for de to tilgange, hvilket giver anledning til forskellige barrierer. Eksempler på forskelle kan være forskelligt kunde- og leverandørgrundlag, forskel i kontrol og dokumentationsprocedurer samt forskel i logistik omkring dyrkning og efterfølgende forarbejdningsprocesser.

I det følgende er barrierer og muligheder oplistet. En uddybning af emnerne findes i kapitel 4.

- Indsamling af dokumentation for overholdelse af miljømærkekrav er en stor opgave
- Formidling af miljømærkekrav skal specificeres til den enkelte leverandør. Det er ikke tilstrækkeligt at fremsende det samlede kriteriedokument
- Manglende tradition i Østeuropa og Asien for at arbejde med miljøproblemstillinger
- Vanskeligheder med at fremskaffe dokumentation fra leverandører på trods af at kravene er velkendte og samarbejdsrelationerne lange
- Fordel at have et kvalitets- eller miljøledelsessystem forud for ansøgning om miljømærker
- For mange mærkeordninger med forskellige dokumentationskrav
- Test anses for tilstrækkelig dokumentation for, at pesticider ikke har været anvendt
- Manglende direkte kontakt bagud i leverandørkæden til bomuldsdyrkerne
- Ingen incitament til bomuldsdyrkerne om at oplyse om hvilke pesticider, der har været anvendt
- Ingen formaliseret kontrol- og dokumentationsprocedure for reduceret brug af pesticider
- Manglende efterspørgsel efter økologisk bomuld hos kunderne
- Manglende udbud af certificeret økologisk bomuld hos leverandørerne
- Afvigende kvalitet af økologisk bomuld i forhold til konventionelt bomuld
- Forhøjet pris på certificeret økologisk bomuld i forhold til det konventionelle

2.2.1.4 Anbefalinger

For at imødegå nogle af de barrierer, der er oplistet i det foregående, kan forskellige handlemuligheder foreslås. Handlemulighederne kan opdeles i de virksomhedsrettede tiltag og tiltag rettet mod myndighederne.

2.2.1.4.1 Virksomhedernes handlemuligheder

For at lette indsamlingen af dokumentation til ansøgning om EU's miljømærke kan virksomhederne benytte sig af den manual, Miljømærkesekretariatet har udarbej-

det. Denne indeholder specifikke skemaer til de enkelte krav, som direkte kan anvendes af leverandørerne, når de skal dokumentere opfyldelse af kravene.

For at imødegå de kulturelt betingede vanskeligheder, nogle af virksomhederne oplever med samarbejdspartnere fra lande i Asien og Østeuropa, kan virksomhederne overveje at gennemføre oplæring eller træningsaktiviteter for disse leverandører. Aktiviteterne kan bestå i, at samarbejdspartneren i en kortere eller længere periode deltager i arbejdet i Danmark for at få en bedre forståelse af de krav til kvalitet og miljø, som virksomheden stiller til leverandørens produkter. I forhold til anvendelse af pesticider ved bomuldsdyrkingen skal der igangsættes dels en holdningsændring, dels en ændring i procedurer og logistiske forhold omkring bomuldsdyrkingen, hvis der skal ske en reel reduktion i kemikaliebelastningen.

For at medvirke til at rette opmærksomheden mod anvendelse af pesticider kan virksomhederne efterspørge håndplukket bomuld, hvor anvendelse af afløvningsmidler er reduceret eller ikke anvendt. Denne bomuld vil i sig selv bidrage til en reduceret kemikaliebelastning. Da markedet for håndplukket bomuld er større end markedet for økologisk bomuld, er merprisen for den håndplukkede bomuld ikke så stor som for økologisk bomuld. Dette vil dog forudsætte, at virksomheden kan se et incitament hertil enten markedsføringsmæssigt eller prismæssigt.

Tekstilproducenterne kan efterspørge hvilket område, den indkøbte bomuld stammer fra. I det omfang der kan dokumenteres reduktion i anvendelse af pesticider, og eventuelt at de pesticider, der er opført på lister under forskellige mærkningsordninger, ikke har været anvendt, kan der måske tilbydes en merpris. Såfremt der udvikles anerkendte IPM-systemer for bomuldsdyrking, vil det være mere oplagt med en sådan merpris. På samme måde som for den håndplukkede bomuld vil en forudsætning for producenten være, at der er et incitament til at spørge efter oprindelsen.

For at sikre et mere stabilt og voksende marked for økologisk bomuld og dermed en bedre prisstabilitet kunne færdigvareproducenter og detailvirksomheder begynde at efterspørge leverancer med en fast lille procentdel af økologiske fibre. Dette har været praktiseret af nogle af de store tekstilproducenter, som Levi-Strauss og Nike gennem de seneste år /12/

2.2.1.4.2 Myndighedernes handlemuligheder

Myndighederne kan operere på to niveauer, dels som indkøber af produkter hvor der er taget hensyn til miljø og arbejdsmiljø, dels ved at tilrette de eksisterende støtteordninger, således at de understøtter virksomhedernes muligheder for at stille krav.

De centrale myndigheder kan ved udarbejdelse af miljøvejledninger til offentlige indkøbere sætte større fokus på problemstillingerne omkring anvendelse af pesticider og økologisk bomuld.

De decentrale myndigheder kan ved indkøb begynde at spørge til de første led i produktionskæden, hvor bomulden stammer fra, hvilke pesticider der har været anvendt, om bomulden kan leve op til nogle mærkeordninger, eller om den eventuelt er økologisk dyrket.

Miljøministeriet og Udenrigsministeriet styrer en række støtteordninger, som kan være relevante i forbindelse med produktion i tekstilkæden.

Virksomhedsrettede støtteordninger til opbygning af miljøkompetence i produktkæden kan afhjælpe problemer med at fortolke og dokumentere miljømærkekravene. Der findes allerede muligheder for gennem Miljøstyrelsens Miljøkompetenceordning at støtte kompetenceopbygning i danske virksomheder. Ordningen skal eventuelt tilpasses således, at den kan anvendes til kompetenceopbygning i hele produktkæder. I forbindelse med en sådan tilpasning vil virksomhedsrettet information om ordningen sandsynligvis være nødvendig.

For samarbejdspartnere udenfor Danmark og EU er der erfaringer med, at Danida's Privat Sector Programme giver gode muligheder for at fremme udviklingen af renere teknologi og arbejdsmiljøforhold, samtidig med at samarbejdsrelationer og interkulturel forståelse udvides.

Miljøstyrelsens støtteprogrammer for henholdsvis Østeuropa og den 3. verden, Dancee og Danced er ikke på samme måde orienteret mod privatsektoren, men giver dog visse muligheder for at skabe kontakter mellem danske og udenlandske producenter. En udvidelse af disse muligheder ved enten at give den private sektor større vægt i de eksisterende støttestrukturer eller ved en decideret støtteordning til den private sektor under de to programmer vil være op til de danske miljømyndigheder at beslutte.

Støtteordninger som DANIDA og DANCED kan målrette projekter til udvikling af Integrated Pest Management systemer i bomuldsproducerende lande, hvor både IPM for selve dyrkningen samt managementsystem til håndtering af bomulden fra dyrker til spinder udvikles. Projekterne skulle samtidig sikre opbyggelse af et afsætningsmarked med faste aftagere af bomulden.

Tilsvarende vil projekter til udvikling af certificeringsordninger for IPM være en opgave, hvor DANIDA OG DANCED kan støtte. Udviklingen af sådanne støtteordninger er nødvendige for at sikre troværdighed af et IPM system og dermed sikre bedre afsætningsmuligheder på verdensmarkedet.

Fra myndighedernes side kunne der igangsættes flere udviklingsprojekter under Danida og Danced med fokus på dyrkning og certificering af økologisk bomuld fra småfarmere. Danske virksomheder kan i dette tilfælde stå som aftager af det økologiske bomuld fra ginneren.

Da mange af de eksisterende certificeringsordninger ofte er så dyre, at småbønder i tredieverdenslande ikke ser dette som en mulighed, kunne støtte til etablering af nationale certificeringsordninger for økologisk bomuld overvejes. En sådan ordning skulle sikres international anerkendelse.

Endelig ville virksomhedernes arbejde med at søge om miljømærker kunne lattes betydeligt, hvis der i højere grad kunne etableres en gensidig anerkendelse mellem de forskellige mærkningsordninger af de dokumentationskrav, der stilles inden for de enkelte ordninger. Dette ville spare virksomhederne for omkostninger til tests og administrativt behandling, når dokumentation skal hentes hos underleverandørerne. En forudsætning for gensidig anerkendelse vil dog oftest kræve at der sker et større samarbejde og koordinering omkring ordningerne. Dette sker allerede til en vis grad for Blomsten og Svanen, mens det sandsynligvis vil være vanskeligere mellem de officielle og de private ordninger.

2.2.2 Arbejdsmiljø

2.2.2.1 Introduktion

I denne undersøgelse er valgt at anlægge et bredt perspektiv på arbejdsmiljø, der rummer såvel arbejdstagerrettigheder, arbejdsforhold (løn, ferier m.m.), arbejdsmiljø og sikkerhed. Til at perspektivere området er der taget udgangspunkt i dels de danske erfaringer med arbejdsmiljø i forhold til tekstilbranchen, dels en række krav og anbefalinger som ILO har udviklet.

Arbejdstilsynet peger på, at de fire vigtigste arbejdsmiljøproblemer i tekstilbeklædnings- og læderindustrien vedrører: 1) hud og luftveje, 2) løft, ensidigt gentaget arbejde (EGA) og arbejdsstillinger, 3) psykisk arbejdsmiljø og 4) støj. Internationalt har ILO udviklet en række krav og anbefalinger for arbejdstagerrettigheder. Kravene og anbefalingerne omhandler bl.a. forbud mod tvangsarbejde, forbud mod diskrimination, begrænsninger mod børnearbejde, ret til at organisere sig og ret til at forhandle løn- og arbejdsforhold, rimelig løn, arbejdstid, ordentlige arbejdsforhold og etablering af et egentligt ansættelsesforhold.

2.2.2.2 Erfaringer

En central erfaring fra projektet er, at arbejdsmiljø tilsyneladende ikke i særlig høj grad er tematiseret som et selvstændigt område, virksomheder stiller krav om til leverandørerne. De virksomheder, der i dag stiller krav på arbejdsmiljøområdet, er oftest motiveret af, at arbejdsmiljø er sammenfaldende med andre områder, som er væsentlige for virksomheden, som f.eks. miljø, kvalitet og produktivitet.

Blandt virksomhederne, der stillede arbejdsmiljøkrav til leverandørerne eller på anden måde inddrog arbejdsmiljø i deres samarbejde med leverandørerne, var der stor forskel på, hvilke krav de stillede, og hvordan de gjorde det. De krav, virksomhederne i undersøgelsen har stillet til deres underleverandører, vedrører:

- Krav til sikkerhed i arbejdet
- Krav til belastninger i arbejdsmiljøet (fysiske, kemiske og ergonomiske)
- Krav til udformet arbejdsmiljøpolitik
- Krav til ansættelsesvilkårene i arbejdet, som f.eks. kantineforhold, arbejdstider, løn og ferier.
- Krav til levevilkår bredt

Virksomhederne anvendte følgende virkemidler til at opnå deres mål i forhold til arbejdsmiljø:

1. Vurdering af forholdene ved rekruttering af leverandører gennem besøg af leverandørerne
2. Indarbejdelse af krav om, at leverandøren skal overholde den nationale lovgivning, herunder implicit lovgivning vedrørende arbejdsmiljø m.m. i de generelle samhandelsbetingelser.
3. Et udtalt ønske om, at det fra virksomhedens side gerne sås, at leverandøren havde en arbejdsmiljøpolitik.
4. Indarbejdelse af krav til sikkerhed, arbejdsmiljø, arbejdsvilkår og organisationsret i Code of Conduct.
5. Indbyggede kriterier om arbejdsmiljø i leverandørstyringssystem.
6. Anvendelse af lokal fagforening som sparringspartner i forbindelse med etablering af virksomhed, som led i at sikre medarbejdernes ansættelsesvilkår.
7. Udvikling og gennemførelse af et Danida Privat Sektor projekt hos leverandør, et finansieret udviklingsprojekt.

De forskellige krav er ikke knyttet specielt til et virkemiddel. De virkemidler, der anvendes, kræver forskellige forudsætninger hos virksomhederne. Hvis forudsætningerne ikke er tilstede, skal de derfor tilvejebringes, før virkemidlerne kan fungere. De væsentligste virkemidler, hvilket er punkterne 4 – 7, og deres forudsætninger, skitseres i det følgende.

Udvikling og håndhævelse af CoC forudsætter en organisation, der kan fortolke den offentlige debat og omsætte debatten til kriterier, der kan indgå i en CoC. Til at varetage vurdering af leverandørerne, udvikling af udviklingsplaner hos leverandørerne og løbende opfølgning kræves, at der er medarbejdere på virksomheden, der har indsigt i kriterierne vedrørende arbejdsmiljø m.m. og kan omsætte kriterierne til konkrete forhold i dialogen med leverandørerne.

Etablering af et leverandørstyringsystem forudsætter i opbygningsfasen, at virksomheden er i en god dialog med sine leverandører, da det er på grundlag af en erfaringsindsamling hos leverandørerne, at systemet kan opbygges. Først, når det er opbygget, kan virksomheden bruge det som redskab til dels at aftale indsatsområder, dels at vurdere nye leverandører. Arbejdet med at sikre den kontinuerlige forbedring gennem udvalg af indsatsområder hos leverandørerne forudsætter, at der er en medarbejder i organisationen, som kan understøtte dette arbejde.

Når man benytter en lokal fagforening til at sikre medarbejdernes rettigheder, skal man være opmærksom på fagforeningens historie og status. I Litauen skal man vælge mellem flere fagforeninger, som har hver deres historie, og som konkurrerer mod hinanden. Det kan være væsentligt at se samarbejdet med fagforeningen i et langsigtet perspektiv, hvor udvikling af fagforeningen også er et mål. At benytte den lokale fagforening til at sikre medarbejdernes rettigheder, forudsætter derfor, at der er medarbejdere i virksomheden, som kan gå i dialog med fagforeningen og medarbejderne og finde et fælles grundlag at samarbejde på.

Erfaringerne fra undersøgelsen peger på at den største arbejdsmiljømæssige effekt hos leverandøren blev opnået gennem et egentligt udviklingsprojekt. At anvende programmidler til at etablere udviklingsprojekter hos leverandørerne forudsætter at der i virksomheden er medarbejdere der dels kan indgå i arbejdet med formulering af projektet sammen med leverandøren dels være med i selve gennemførelsen af udviklingsprojektet. Endvidere vil det være centralt at leverandøren er forandringsparat.

2.2.2.3 Anbefalinger

Forskellige aktører har forskellige muligheder for at fremme samarbejdet om arbejdsmiljø i produktkæderne. Da den væsentligste anledning for virksomhederne til at tematisere arbejdsmiljø som et tema i produktkæden hænger sammen med en indsigt i, hvordan arbejdsmiljø indvirker på kvalitet, miljø, produktivitet m.m., ligger der en stor opgave i at få formidlet erfaringer om disse sammenhænge. Dette kan være et indsatsområde for branchen, Arbejdstilsynet og andre relevante myndigheder.

Udvikling og afholdelse af træningsaktiviteter med fokus på arbejdsmiljø i tekstilbranchen og metoder til at inddrage arbejdsmiljø i produktkæden kan understøtte virksomheder i at inddrage arbejdsmiljø i samarbejdet mellem virksomhederne i produktkæden. Det kan enten være som selvstændige kurser eller som del af andre kurser om miljø, kvalitet m.m. Kursusudvikling kan være et indsatsområde for branchen, kursusudbydere m.m.

Integrering af arbejdsmiljø i leverandørstyringsystemer er også et centralt indsatsområde. Der vil dels være behov for at indhente flere erfaringer med at inddrage

arbejdsmiljø på området, dels behov for spredning af erfaringerne. Integrering af arbejdsmiljø vil derfor være et indsatsområde for både virksomheder, relevante myndigheder, som f.eks. myndigheder inden for erhverv, miljø og arbejdsmiljø, certificerende virksomheder, rådgivere og branchen.

Den største effekt på arbejdsmiljøet hos en leverandøren blev opnået gennem et egentligt udviklingsprojekt. Det vil være relevant at inddrage arbejdsmiljø i diverse støtteordninger eller have selvstændige arbejdsmiljøprogrammer til støtte af udviklingsprojekter. Dette vil være et indsatsområde for relevante myndigheder, f.eks. myndigheder inden for erhverv, miljø, arbejdsmiljø og international bistand.

Fagforeninger kan understøtte det generelle arbejde med at opbygge rimelige arbejdsforhold m.m. Erfaringerne fra Litauen er, at fagforeningerne står over for store udfordringer både med hensyn til at forankre sig og med hensyn til at opbygge kompetence på arbejdsmiljøområdet. Det vil derfor være centralt at understøtte kompetenceudvikling hos lokale fagforeninger i arbejdsmiljø. Støtte til fagforeninger kan være (og er allerede) et indsatsområde for danske fagforeninger, men andre aktører som relevante myndigheder, branchen m.m. kan også indgå i dette.

2.2.3 Børnearbejde

2.2.3.1 Introduktion

Børnearbejde er et område med stor international bevågenhed. Samtidig er det et område, hvor nogle virksomheder føler usikkerhed i forhold til, hvordan børnearbejde bør defineres, og hvilke strategier der er socialt set er bedst.

Der er kampagner i gang i flere lande vendt mod børnearbejde – som del af kampagner mod dårlige arbejdsforhold – bl.a. i regi af den såkaldte Clean Clothes Campaign med fokus på arbejdsforhold generelt og for børn i beklædningsindustrien. Aktiviteterne startede i Holland og omfatter nu også aktiviteter i Belgien, Frankrig, Italien, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tyskland og Østrig. De involverede organisationers arbejde må nok betragtes som noget af det mest udviklede i relation til børnearbejde som problem i beklædningsindustrien - både forstået som de analyser og erfaringer, der ligger bag, og forstået som den geografiske udbredelse af kampagnen. Strategierne i kampagnen kan karakteriseres således:

- Der skelnes mellem forskellige niveauer af børnearbejde - ud fra hvor belastende arbejdet er for børnene.
- Cut-and-run strategien, dvs. hvor en leveringsaftale opsiges, hvis børnearbejde opdages, betragtes ikke som acceptabel strategi over for børnearbejde.
- Det anbefales, at der etableres udviklingsorienterede strategier, der f.eks. sikrer børnene skolegang, sikrer mod lønnedgang eller sikrer arbejde til forældrene, hvis deres børns arbejdstid nedsættes, eller børnene ikke længere må arbejde.
- Der skal være fokus på alle led i produktkæden, dvs. ikke kun den nærmeste leverandør, men også dennes underleverandører.
- Der bør foretages uafhængig kontrol inden indkøbsaftale indgås, og der bør løbende foretages uafhængig monitoring, f.eks. med brug af lokale organisationer som kontrollanter. Man vender sig mod virksomhedernes egne og pseudo-uafhængige monitoringsordninger, hvor der ikke er adgang til dokumentation for den gennemførte kontrol. Ligeledes er der ofte ingen implementering og håndhævelse af national lovgivning om børnearbejde.
- Der bør samarbejdes med lokale fagforeninger, fordi de ansatte i beklædningsindustrien ofte ikke er klar over deres rettigheder.

2.2.3.2 Erfaringer

De forståelser af børnearbejde og de krav, som stilles af de virksomheder, som er analyseret i denne undersøgelse, kan sammenfattes således:

- De ansatte må ikke være under den tilladte minimumsalder fastsat i lovgivningen i det land, hvor produktionen finder sted
- De ansatte må ikke være under minimumsalder fastsat i ILO konvention
- Skolegang skal kunne passes
- Børn skal have ordentlige forhold
- Børnene må ikke blive skadet af arbejdet
- Børnearbejde tillades, fordi det er en del af det pågældende lands kultur

Alle på nær én af de undersøgte virksomheder har en praksis i forhold til børnearbejde i relationen til deres leverandører. Praksis er i nogle tilfælde en konsekvens af virksomhedens egen holdning – evt. under indtryk af den offentlige debat om børnearbejde – mens der i andre tilfælde synes at være tale om, at der er modtaget konkrete forespørgsler og krav. I de mindre virksomheder, der stiller krav vedrørende børnearbejde, synes motivationen at være personlige værdier hos virksomhedens leder.

Der er i de analyserede produktkæder anvendt følgende virkemidler for at sikre acceptable forhold vedrørende børnearbejde:

- Der indgås overenskomster med lokale fagforeninger samtidig med at national lovgivning i leverandørlandet ikke tillader arbejdere under 18 år
- Produkter fra et bestemt land vurderes produceret uden børnearbejde
- Det undgås at handle med bestemte områder i et land, fordi det er alment kendt i branchen, at der er meget børnearbejde
- Forbud mod børnearbejde defineret som produktionslandets lovgivning indføres som krav i indkøbsaftale
- Forbud mod børnearbejde indføres som del af Code of Conduct, der indebærer, at der sendes spørgeskema el.lign. til leverandør
- Konkret social indsats for eventuelle børnearbejdere inden deres ansættelsesforhold ophører
- Accept af lærlinge-programmer, hvis bl.a. arbejdet er let, har karakter af oplæring, ikke indvirker negativt på skolegangen, og det samlede timetal for skole og arbejde er maksimalt 7 timer dagligt
- Troværdighed af oplysninger fra leverandør vurderes
- Leverandører vurderes ud fra, at virksomheder med samme værdigrundlag får leveret derfra
- Opbygning af kendskab til forholdene i virksomheden via opbygning af fortrolighed med ejeren.

Der er et vist grundlag for en hypotese, om at børnearbejde reguleres med de bedste sociale resultater ved mere langsigtede samarbejdsrelationer.

Det er dog svært at vurdere om den virksomhed, der synes at 'shoppe' mest rundt blandt leverandører, har problemer med at få indfriet krav om, at der ikke må forekomme børnearbejde. En af virksomhedens indkøbere giver udtryk for, at det reelt kan være svært at kontrollere, hvorvidt der er børnearbejde, fordi indkøberne kun kommer hos leverandørerne én gang om året. På fjerntliggende fabrikker er mulighederne for kontrol endnu dårligere, fordi der kun foretages besøg forud for indgåelse af en indkøbsaftale, mens de årlige møder med virksomhedens sælgere foretages i større byer, der transportmæssigt er lettere tilgængelige. Indkøberne snakker ind i mellem uformelt med folk fra internationale sociale organisationer, da

de ofte bor på de samme hoteller. Dette har muligvis været medvirkende til, at virksomheden i undersøgelsen gav udtryk for interesse i at have dialog med sociale organisationer om en mere gennearbejdet strategi i forhold til børnearbejde, da der derved bliver mulighed for at trække på konkrete erfaringer med at afhjælpe børnearbejde.

Nogle af de undersøgte virksomheder baserer sig på den tillid, der opbygges i forhold til virksomheden forud for indgåelse af en indkøbsaftale – enten ved besøg på virksomheden og privat hos dens ledelse eller ved skriftlig dokumentation

En af de i undersøgelsen analyserede virksomheder synes at være villig til at indgå i udviklingsforløb for børnearbejdere med leverandørerne, hvis der ved kontrol findes børnearbejde i virksomheden. Men der er tilsyneladende ikke hos denne virksomhed (eller hos andre af de undersøgte virksomheder) tale om, at der etableres større udviklingsprojekter med potentielle eller nuværende leverandører, hvorved der kunne tænkes en effekt i form af en mere omfattende reduktion af forekomsten af børnearbejde.

2.2.3.3 *Anbefalinger*

Flere virksomheder giver udtryk for, at en af vanskelighederne ved børnearbejde, som område for krav, er, at børnearbejde i meget høj grad hænger sammen med de sociale og kulturelle forhold i et land. Nogle virksomheder giver således udtryk for, at de er bange for at gøre mere skade end gavn ved at stille krav vedrørende børnearbejde. Denne frygt kan være berettiget. Et forbud mod børnearbejde i beklædningsindustrien i Bangladesh, som resultat af et internationalt pres både på de producerende og de indkøbende virksomheder, har betydet, at børn fra beklædningsindustrien ofte har fået mere belastende arbejde i f.eks. jern- og metalindustrien /28/. Dette må ses som en konsekvens af en strategi, der ikke har taget fat om årsagerne til børnearbejde. Det er således vigtigt med dialog mellem danske virksomheder om deres erfaringer. Dette kan sandsynligvis sprede de gode erfaringer og fjerne en del usikkerhed over for valget af strategi.

Der synes at være mulighed for støtte til udvikling af mere gennearbejdede strategier ved at trække på Clean Clothes Campaign's arbejde. Der kan bl.a. henvises til kampagnens hjemmeside www.cleanclothes.org, hvor der findes en rapport, der grundigt evaluerer kampagnens 10 års erfaringer, end det har været muligt her i denne rapport).

Der er behov for mere dialog i Danmark mellem tekstilsektorens forskellige organisationer og organisationer, der arbejder med sociale forhold og med fair trade. Ved dialog med organisationer, der arbejder lokalt i produktionslandene, vil der være mulighed for at udvikle lokalt tilpassede strategier. Dette forudsætter imidlertid, at der afsættes organisatoriske ressourcer hertil i den indkøbende virksomhed, samtidig med at virksomheden skal have en leverandørstrategi, hvor der etableres langvarige relationer til leverandørerne.

Virksomheder, der ikke tematiserer krav vedrørende børnearbejde over for deres agenter, kan i nogle tilfælde alligevel være sikret mod børnearbejde, fordi en agent selv har en holdning til forekomsten af børnearbejde på de virksomheder, agenten samarbejder med. Dvs. at virksomheder, der er usikre over for hvilken strategi, de skal vælge i forhold til børnearbejde i et land eller en region, i nogle tilfælde kan få udbytte af at indlede en dialog med deres agent i det pågældende område – og gennem denne dialog få indsigt i forholdene i området og diskutere mulige strategier tilpasset området.

2.3 Internationale forhold – hvordan påvirker det aktørerne

Der er foretaget en kortlægning af regler for international handel med tekstiler og beklædning. Case-virksomhederne er tillige interviewet om, hvordan reglerne og andre internationale handelsforhold påvirker deres produktion og indkøb. Regler og forhold med betydning er først og fremmest de industrialiserede landes importkvoter for tekstiler og beklædning, todsatser ved import til EU af forarbejdede tekstiler samt svingninger i valutakurser.

WTO – World Trade Organisation er den internationale organisation for regulering af international handel. WTO's målsætning er frihandel. Frihandel defineres af WTO som *størst mulig frihed, men således at vilkårene er ens for alle*. I praksis betyder liberaliseringen af verdenshandelen en gradvis sænkning af todsatser og fjernelse af importkvoter. Tekstilindustrien er en af de sektorer, som stadig er berørt af importkvoter og særlig høje todsatser. ATC –aftalen (Agreement on Textile and Clothing) er udarbejdet for at råde bod på dette ved en trinvis integration af tekstilprodukter i GATT 1994 /24/.

Fokus i dette afsnit er på handelsreglernes betydning for at stille og indfri krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde. For uddybende beskrivelse af de internationale handelsforhold se kapitel 5.

2.3.1 Importkvoter

Importkvoter er et af de midler, som anvendes af lande, der ønsker at begrænse import. Det drejer sig bl.a. om kvoter, som EU og USA benytter sig af for at beskytte deres tekstil- og beklædningsindustri. Desuden er det almindeligt, at mange udviklingslande også har stramme importkvoter for at beskytte deres egen produktion mod import fra lande med lignende produktion. Kvoterne administreres af det eksporterende land, hvor eksportøren skal erhverve eksportlicens i sit hjemland. Det er stort set først til mølle princippet, der gælder ved ansøgning om eksportlicens.

For et par af virksomhederne, der handler i Asien, har EU's importkvoter betydning for, hvor indkøb placeres. Som kunde oplever den ene af virksomhederne, at kvoteprisen pålægges den pris, de betaler. Kvoteprisen afhænger af, hvor store kvoterne er det enkelte år. Virksomheden indkøber i nogle tilfælde fra udviklingslande med særlig fordelagtig adgang til EU-lande – såkaldte GSP-lande (Generalised Systems of Preferences). Virksomheden overvejer at flytte sine ordrer, hvis et land ikke længere har status som GSP-land.

Den anden virksomhed oplever det som meget besværligt og tidskrævende at finde samarbejdspartnere med ledige importkvoter til EU, hvilket gør det vanskeligt samtidig at stille miljøkrav i forbindelse med indkøb. Det betyder, at virksomheden i første omgang ikke stiller krav til disse samarbejdspartnere ud over Økotex 100 kravene. Man undgår dog også at handle med virksomheder i en bestemt region i et sydøstasiatisk land, fordi regionen har ry for at have meget børnearbejde og under dårlige vilkår. Virksomheden vælger andre samarbejdspartnere, som ikke er begrænset af importkvoter, når de ønsker produkter, der lever op til miljømærkekravene. På længere sigt er det målet at kunne stille miljømærke-krav til alle leverandørerne.

En af de interviewede agent-virksomheder gav udtryk for, at det er ”almen kendt”, at der sker omdirigering af varer, således at de eksporteres til EU fra lande, der har ledige kvoter.

I Pakistan er praksis, at virksomheder oppebærer kvoter fra år til år, hvilket betyder at det kan være vanskeligt for nye virksomheder at få adgang til kvoter. Der er en omfattende handel med kvoter, og korrupsion forekommer.

2.3.2 Toldsatser

Der forhandles løbende landene imellem om toldsækning på de varer, som er integreret i GATT -aftalen 1994, og vedtagne toldsækninger er bindende under WTO's regler. Derfor får tolden mindre betydning for prisforskellen mellem hjemlige varer og importerede varer, efterhånden som den sænkes. Nedenstående Tabel 2.5 viser, for udvalgte lande, gennemsnitlige toldsætser for tekstilsektoren gældende i 1998. Det ses, at variationen i toldsætserne er stor landene imellem. Udviklingslande har generelt høje toldsætser.

Land	Gennemsnitlige toldsætser (i %) for tekstilsektoren
EU	9,4
USA	11,5
Indien	38,6
Japan	8,3
Thailand	25,3
Brasilien	17,1
Malaysia	17,1
Australien	3,3
Mexico	21,8
Egypten	38,6

Tabel 2.5: Gennemsnitlige toldsætser i (%) for tekstilsektoren i udvalgte lande 1998 /19/.

For et par af virksomhederne har EU's toldsætser betydning for, hvordan arbejdet planlægges, og hvor indkøb placeres. En af virksomhederne sørger for, at deres produkter færdigpakkes i Danmark, således at syningen i Polen og Litauen har karakter af 'passiv forædling' og dermed pålægges en lavere toldsæt.

En anden virksomhed placerer sine indkøb af råvarer og forarbejdning i EU-lande eller lande, der har import-aftaler med EU (hvor importvarer er pålagt lavere toldsætser).

En agent-virksomhed har fået krav fra kunder om, at garn skal være spundet i EU for at opnå mindst mulig told, fordi den videre forarbejdning sker i østeuropæiske lande.

2.3.3 Valutakurser

Ved handel mellem forskellige lande kan svingninger i valutakurser påvirke prisudviklingen på varerne.

En virksomhed har som følge af de senere års stigning i dollar-kursen flyttet sine indkøb fra et sydøstasiatisk land, hvor der afregnes i dollars, til et land i Mellemøsten, hvor der afregnes i D-mark. Med den stigende dollarkurs blev varerne i det sydøstasiatiske land dyrere for virksomheden at købe. Flytningen af ordrene er sket på trods af, at virksomheden har haft et DANIDA-støttet projekt med den sydøstasiatiske virksomhed om forbedring af miljø og arbejdsmiljø som del af fokus. Den danske virksomhed har dog af denne grund opretholdt en mindre leverance fra virksomheden.

To leverandører, som blev interviewet i et baltisk land, oplevede, at deres konkurrencesituation blev forværret på grund af den høje dollarkurs. Den ene leveran-

dør havde været nødt til at sænke prisen for at fastholde den danske virksomhed som kunde. Dette betød, at den baltiske virksomhed ikke havde ressourcer til at gennemføre forbedringer m.m.

2.3.4 Betydningen af importkvoter, toldsatser og valutakurser for at stille krav og indfri krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde

Nedenstående Tabel 2.6 viser sammenhængen mellem de virkemidler, de undersøgte virksomheder anvender til at stille krav og indfri krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde hos deres leverandører samt den påvirkning af deres adfærd henholdsvis importkvoter, høje toldsatser og ændringer i valutakurser har.

Produktkæde	Virkemidler	Praksis
Ældre stor supermarkedskæde, sælger i Danmark	Samhandelsaftale Remburs	Indkøb flyttes til lande med billige importkvoter, da prisen på importkvoten lægges oven på fremstillingsprisen
Stor tøjbutikkæde, sælger internationalt	Code of Conduct Dialog	
Lille nyetableret postordre virksomhed, beklædning/ boligtekstiler, sælger i Danmark	Indhentning af leverandør- oplysninger	
Stor færdigvareproducent, beklædning, sælger i Europa	Leverandør styringssystem Dialog med leverandør	Indkøb og produktion placeres i lande med importbegunstigelse af EU
Stor færdigvareproducent, beklædning, sælger i Europa	Dialog med kunde og leverandør Dialog med lokal organisation	Varer transporteres til Danmark fra Østeuropa for pakning for at opnå lavere told
Lille ældre færdigvareproducent, beklædning, sælger i Europa	Dialog med leverandører Udviklingsprojekt	Indkøb flyttes mellem lande efter hvilken valutakurs, der er mest gunstig
Færdigvareproducent, boligtekstiler, sælger i Europa	Krav om at produktet skulle være miljømærkede Erfaringsoverførsel mellem leverandører Udviklingsprojekt	Miljøkrav vanskeliggøres, fordi det opleves at ville komplicere arbejdet med at finde leverandører med ledige kvoter yderligere
Færdigvareproducent, boligtekstiler, sælger i Europa.	Dialog med leverandører Udviklingsprojekt	

Tabel 2.6: Sammenhæng mellem virksomhed, virkemiddel og adfærdspåvirkning fra importkvoter, toldsatser og valutakurser

Importkvoter understøtter shoppekulturen yderligere hos virksomheder, der i forvejen shopper. Om dette har nogen egentlig betydning for muligheden for at stille og indfri krav er svært at sige, da det i forvejen er en kortvarig relation, der er udgangspunkt for samarbejdet.

På grund af vanskeligheder med at finde leverandører, der havde importkvoter fravalgte en virksomhed at stille krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde. Virksomheden stillede i forvejen miljøkrav til en anden af dens leverandører. I dette tilfælde havde importkvoter derfor en direkte betydning for virksomhedens muligheder for at stille og indfri krav.

Toldsatserne har tilsyneladende en indvirkning på tilrettelæggelsen af arbejdsprocesser, herunder hvilke arbejdsprocesser, der bliver lagt ud til andre lande. En overordnet betragtning er, at jo flere arbejdsprocesser, der er tilstede på den enkelte virksomhed, jo større mulighed er der for at variere den enkelte medarbejders job og derved undgå nedslidning. Omvendt må det konstateres, at danske virksomheder i dag ikke gør noget på systuer i østeuropæiske lande for at undgå ensidigt gentaget arbejde (EGA).

Ændringer i valutakurser kan betyde, at selv virksomheder med et langvarigt samarbejde og tradition for fælles udviklingsprojekter med betydning for miljø og arbejdsmiljø bryder samarbejdet. Det kan betyde, at der skal etableres nye forudsætninger i nye leverandørrelationer for et samarbejde, der også rummer hensyn til miljø og arbejdsmiljø.

For leverandører kan indkøbernes pres på prisen, som det var tilfældet i Litauen, betyde, at leverandørerne sænker prisen for at fastholde kunderne, og det kan have betydning for hvor mange ressourcer, der er til at indfri krav fra kunder eller iværksætte nye initiativer på eget initiativ inden for de forskellige kravområder.

3 Cases

I dette kapitel præsenteres 8 leverandørkæder i hver deres case-beskrivelse. Leverandørkæderne er centreret om en virksomhed eller butikskæde, som har været udgangspunktet for de gennemførte interviews i hver leverandørkæde. De centrale virksomheder er udvalgt fordi de er proaktive enten indenfor miljø eller arbejds-miljøområdet. De 8 kæder fordeler sig således:

- Supermarkedskæde
- Tøjbutikskæde
- Lille postordre-virksomhed
- Færdigvareproducent 1, beklædning
- Færdigvareproducent 2, beklædning
- Færdigvareproducent 3, beklædning
- Færdigvareproducent 4, boligtekstil
- Færdigvareproducent 5, boligtekstil

For at kunne beskrive under hvilke rammer den centrale virksomhed /kæde stiller sine krav med hensyn til de specifikke områder: miljø, pesticider, økologi arbejds-miljø og børnearbejde, er der for hver case beskrevet følgende forhold omkring organisering og samarbejdsrelationer:

- Virksomhedstype
- Nøglekompetencer
- Markeds- og leverandørstrategi
- Intern organisering
- Rekruttering af leverandører
- Styringsmidler i forhold til leverandører
- Samarbejdstemaer
- Kontaktform
- Involverede aktører i samarbejdet
- Motivation for samarbejdet
- Internationale forhold
- Handlemuligheder

De erfaringer der er indhentet via interviews fra leverandørerne omkring sam-arbejdsrelationer er indarbejdet i case-beskrivelserne.

3.1 Supermarkedskæde

Virksomheden er en stor og ældre virksomhed, og tekstil indgår som et produkt-område ud af mange forskellige produktområder.

3.1.1 Nøglekompetencer

Virksomhedens nøglekompetencer er indkøb, marketing og salg til forbrugere.

3.1.2 Markeds- og leverandørstrategier

Virksomheden indkøber færdigvarer af slutproducenter og distribuerer varerne gennem butikker. Virksomhedens væsentligste konkurrenceparametre er pris og kvalitet. Centrale indkøbsområder er Fjernøsten og de baltiske lande. Omdrejningspunktet for samarbejdet med leverandørerne er indkøberne i virksomhederne, som dels følger efterspørgslen fra kunder gennem tæt dialog med butikker, dels indkøber produkter hos leverandørerne.

Virksomheden benytter ikke faste leverandører, men der kan lægges flere efterfølgende ordrer hos en leverandør. Genplacering af ordre hos leverandører afhænger af produkternes udvikling. Jo mere afhængig produkterne er af f.eks. mode, jo hurtigere er tendensen til, at leverandøren udskiftes. Virksomheden har ikke kontakt længere tilbage i produktkæden end til leddet før den: slutproducenterne. Den dominerende drivkraft for udvikling af indsatsområder i virksomheden er markedstilpasning til efterspørgsel.

3.1.3 Intern organisation

Virksomheden er funktionsopdelt med hensyn til de forskellige produktgrupper. Én indkøbsgruppe er derfor alene knyttet til tekstiler, hvor gruppen varetager både markedsføring og indkøb. Miljø, arbejdsmiljø og personaleforhold varetages af en stabsfunktion. Den har ansvaret for bl.a. at kommunikere miljøkrav, arbejdsmiljøkrav m.m. til indkøberne, som derefter har ansvaret for at formidle kravene videre til leverandørerne i forbindelse med indkøb. Indkøbsgruppen har dialog med butikkerne om efterspørgsel m.m.

Indkøbernes strategier for indkøb styres væsentligst af pris, kvalitet, lovgivning, som formidles gennem stabsfunktionerne, viden om kundernes efterspørgsel, som formidles fra butikkerne, og specifikke ønsker fra virksomhedernes ledelse(informationschef) til pleje af image.

3.1.4 Rekruttering af leverandører

Leverandørerne rekrutteres på grundlag af pris, kvalitet og kundegrundlag. Det foretrækkes, at leverandørerne har andre europæiske kunder, da produkterne derved er tilpasset europæiske krav.

3.1.5 Styringsmidler i forhold til leverandører

De væsentligste styringsmidler, som supermarkeds kæden anvender i forhold til leverandørerne, er rekruttering af leverandører, besøg hos leverandørerne ved indgåelse af første handel og aftale mellem supermarkeds kæden og leverandørerne om generelle samhandelsbetingelser.

I de generelle samhandelsbetingelser indgår, at leverandørerne er forpligtede til at leve op til det pågældende lands lovgivning. Hvis dette ikke efterleves, har supermarkeds kæden mulighed for at opsigte aftalen og ikke modtage de pågældende varer.

3.1.6 Samarbejdstemaer

Virksomheden samarbejder ikke med leverandørerne om produktudvikling, udvikling af produktionen m.m. Samhandlen begrænser sig til besøg, udveksling af de generelle samhandelsbetingelser og placering af ordrer.

3.1.7 Kontaktform

Virksomhedens kontakt til leverandørerne er ved indkøb. Indkøberne rejser rundt og holder møder med leverandørerne hos leverandørerne, hvor ordren aftales. Ved et besøg hos en leverandør får de oftest samtidig en rundvisning på virksomheden. Når en ordre genplaceres hos en leverandør, kan det være gennem telefonisk kontakt. Udover besøget benyttes formelle/juridisk dokumenter - de generelle samhandelsbetingelser - til at regulere samhandlen.

3.1.8 Involverede aktører i relationen

Kontakten mellem virksomhederne varetages alene af indkøbere fra supermarkeds-kæden og sælgerne/ejerne/direktøren hos leverandørerne.

3.1.9 Motivation for samarbejdet

Motivationen for samhandlen er knyttet til den konkrete handel med fokus på pris, kvalitet og ordrestørrelse.

3.1.10 Miljøkrav

Virksomheden har i forhold til tekstiler valgt at stille krav om, at azofarvestoffer ikke må fraspalte aromatiske aminer, krav til nikkellindholdet i knapper samt krav til anvendelse af PVC og formaldehyd. De tre førstnævnte krav er forankret i miljølovgivning, som enten er gældende, eller som er på vej, mens krav til formaldehydafgivelse har været 'god kutyme' i mange år. Virksomheden har haft nogle varer mærket med Økotex 100. Begrundelsen for at føre varer mærket med Økotex 100, var en opfattelse af, at det ville blive efterspurgt. Deres erfaringer er dog, at der ikke har været efterspørgsel efter dette mærke hos forbrugerne. Virksomheden har til hensigt at begynde at markedsføre miljømærkede tekstiler i år 2001. Disse produkter vil blive markedsført parallelt med ikke-miljømærkede produkter i kædens butikker. Anledningen til dette initiativ er bl.a. den igangsatte kampagne fra branchen/produktpanelet om miljømærkede produkter.

Virksomhedens krav til leverandørerne formidles i indkøbssituationen og skrives ind i de generelle samhandelsbetingelser. Hvis kravene ikke overholdes, har virksomheden et juridisk grundlag for at annullere samhandlen.

I forhold til de miljømærkede produkter vil virksomheden rekruttere nye leverandører, som allerede har opnået miljømærke på deres produkter, og virksomheden vil ikke selv involvere sig i udviklings- og dokumentationsarbejdet med at opnå miljømærke på produkter.

Konsekvenserne af virksomhedens krav til miljø og de implementerede løsninger for opfyldelse af de stillede krav er væsentligst en tilpasning af virksomhedens strategier for rekruttering af leverandører og et nyt behov for kvalificering af indkøberne til at formidle miljøkravene til leverandørerne. Virksomheden oplever, at det er svært for virksomheden at formidle kravene videre til deres leverandører, når der kommer ny lovgivning. Virksomhedens erfaringer viser, at den i forhold til tyske og amerikanske kunder ikke fylder særligt meget hos leverandørerne i forhold til leverandørernes kapacitet, og det gør, at leverandørerne ikke er villige til gøre en indsats, hvis de ikke på forhånd kan opfylde kravene. Virksomheden forsøger derfor at lægge sig i kølvandet på tyske virksomheder, når nye europæiske krav på miljøområdet skal implementeres i indkøbssituationen og omsættes til krav hos leverandører. Det er indkøberne, der formidler kravene til leverandørerne. Ind-

købernes erfaring er, at de mangler miljøviden, og at de derfor har svært ved at videreformidle kravene til leverandørerne.

3.1.11 Pesticider

Virksomhederne gør ikke noget eksplicit i forhold til pesticider, men vil ved indkøb af miljømærkede produkter indirekte rekruttere leverandører, der lever op til kravene i miljømærkerne.

3.1.12 Økologisk Bomuld

Virksomhederne sælger ikke økologiske bomuldsprodukter.

3.1.13 Arbejdsmiljø

Virksomheden stiller krav til leverandørerne om, at det pågældende lands lovgivning skal overholdes, herunder implicit også på arbejdsmiljøområdet. Kravet formidles gennem de generelle samhandelsbetingelser, og virksomheden har juridisk grundlag for at annullere samhandlen, hvis det ikke bliver overholdt.

I forbindelse med indkøb besøger indkøberne oftest leverandørerne, og i den forbindelse danner indkøberne sig et overblik over arbejdsforholdene.

Virksomheden har ikke erfaringer med, at kravet har givet anledning til ændringer hos leverandørerne, og de har heller ikke haft brug for at annullere samhandlen på dette grundlag. Betydningen er derfor væsentligst en opmærksomhed på arbejdsforholdene i rekrutteringen af leverandørerne.

3.1.14 Børnearbejde

Virksomheden stiller krav til leverandørerne om, at det pågældende lands lovgivning om børnearbejde skal overholdes. Kravet formidles gennem de generelle samhandelsbetingelser, og virksomheden har juridisk grundlag for at annullere samhandlen, hvis det ikke bliver overholdt.

I forbindelse med indkøb besøger indkøberne oftest leverandørerne, og i den forbindelse danner indkøberne sig et overblik over, om der er børnearbejde hos leverandøren. Virksomheden mener ikke, at de med dette besøg kan kontrollere, om leverandørerne lever op til samhandelsbetingelserne.

Kravet har ikke hidtil givet anledning til, at der ikke blev indgået en handel. Virksomheden har ikke erfaringer med, at kravet førte til ændringer hos leverandørerne, eller at de har haft brug for at annullere en samhandel på dette grundlag.

3.1.15 Internationale forhold

Virksomheden køber primært ind i Østen, men også i Europa. EU's kvoteordning har betydning for, hvor virksomheden lægger sine indkøb. Kvoteprisen varierer mellem landene og fra år til år. Kvoteprisen lægges oftest oven på fremstillingsprisen og har derfor indflydelse på, hvad virksomheden skal betale for produkterne. På grund af virksomhedens kortsigtede indkøbsstrategier har virksomheden mulighed for at flytte med de laveste priser, hvilket den udnytter. Der kan opnås toldfrihed, hvis krav til GSP (Generalised Systems of Preferences) er opfyldt. Kravene er bl.a., at stoffer skal være fremstillet lokalt, og produkterne skal være produceret lokalt. Hvis GSP bortfalder, kan det resultere i, at virksomheden skifter leverandør, da GSP ligeledes indvirker på prisen.

3.1.16 Handlemuligheder

Virksomhedernes væsentligste muligheder for en miljøindsats i produktkæden er gennem deres valg af leverandører. Virksomhederne har tilsyneladende med de korte samarbejds traditioner og med den lille produktvolumen i forhold til europæiske og amerikanske kunder ikke mulighed for at stille krav om miljø m.m. til deres leverandører, som leverandørerne ikke på forhånd kan opfylde. I kraft af at virksomhederne alene køber færdige produkter og ikke indgår i produktion af tekstiler, har de ikke opbygget dokumentationssystemer og rutiner til at håndtere miljøkrav m.m. i produktionsprocesserne. Det gør dem fleksible i forhold til at vælge miljømærkede produkter, da der ikke er eksisterende systemer, der skal tilpasses. Når efterspørgslen er til stede, kan de derfor hurtigt supplere deres udbud af tekstiler med en serie af miljømærkede tekstiler gennem rekruttering af leverandører, der i forvejen producerer miljømærkede tekstiler (hvis de vel at mærke er til stede).

Den væsentligste påvirkningsmulighed af denne type virksomhed er derfor at tilvejebringe en efterspørgsel efter miljømærkede produkter og at sikre, at der er leverandører af miljømærkede tekstilprodukter.

3.2 Tøjbutikskæde

Virksomheden er en international tøjbutikskæde.

3.2.1 Nøglekompetencer

Butikskæden er en stor og ældre international virksomhed. Butikskæden har designere, som sammen med mønsterkonstruktører og indkøbere skaber tøjkollektionerne til butikkerne. Virksomheden ejer ingen fabrikker, men samarbejder i stedet med leverandører. Virksomheden varetager således selv design, mønsterkonstruktion, indkøb, distribution og salg i butikker.

3.2.2 Markeds- og leverandørstrategier

Butikskæden forsøger at differentiere sig på markedet ved fokus på mode og kvalitet til bedste pris. Prisen er meget vigtig og sikres gennem få mellemlid, store mængder, lang erfaring fra tekstilbranchen og stor viden om, hvilke varer der skal købes fra hvilke markeder, hvilket opnås gennem lokale produktionskontorer og et effektivt distributionssystem.

Centrale indkøbsområder og produktionsområder er Europa og Asien med en lille overvægt i Europa. Butikskæden har forskellige indkøbsstrategier. I nogle tilfælde indkøber butikskæden færdigvarer hos slutproducenter, som den sælger direkte videre i butikkerne. I andre tilfælde designer butikskæden selv tøj, hvorefter den enten sender det direkte i produktion hos leverandører eller selv laver mønsterkonstruktion, før det sendes til produktion hos leverandører. Butikskæden er ordreproducerende. De fleste varer går direkte til butikkerne.

Butikskæden satser på langsigtede relationer til leverandørerne for at få opfyldt virksomhedens krav til kapacitet, miljø, kvalitet, børnearbejde m.m. Butikskæden handler næsten kun med færdigvareleverandører.

3.2.3 Intern organisering

Butikskæden har en central administration, produktionskontorer placeret rundt i verden samt landskontorer og butikker i salgslændene. De fleste medarbejdere er ansat i butikker. Centrale funktioner som økonomi, IT, reklame, information, butiksetablering, design og indkøb samt planlægning og udviklingsaktiviteter er placeret i hovedkontoret. Produktionskontorerens opgave er at følge indkøbsmarkederne, dvs. følge med i nye materialer og teknologier, todsatser, politiske ændringer, nye lovkrav m.m. samt følge produktionen, kontrollere kvaliteten inden afskibning og kontrollere, at leverandørerne følger instrukserne. Organisationen er flad med stor decentralisering af ansvar og beslutninger. Man forsøger at begrænse den centrale administration mest muligt. Miljøindsatsen er derfor også primært placeret ude i produktionskontorerne. Politik m.m. fastlægges dog i administrationen gennem udvikling af fælles krav.

3.2.4 Rekruttering af leverandører

Leverandørerne rekrutteres på grundlag af en vurdering af størrelse af eksportkvote, virksomhedens økonomi, produkternes kvalitet, leveringssikkerhed, og om virksomhedens forudsætninger for at leve op til butikskædens krav er til stede (eller tilnærmelsesvis til stede).

Som udgangspunkt besøges leverandøren, og denne vurderes på ovenstående faktorer. Hvis butikskæden vurderer, at forholdene grundlæggende er til stede, sender man butikskædens krav til leverandøren, som på sin side vurderer, om han kan og vil leve op til disse. I de fleste tilfælde når man frem til en aftale, men i enkelte tilfælde kommer der ikke et samarbejde i gang.

3.2.5 Styringsmidler i forhold til leverandører

Virksomheden har udarbejdet et adfærdskodeks - en Code of Conduct (CoC), som alle leverandører og deres underleverandører forpligter sig skriftligt til at overholde. Forud for CoC lå et længere udviklingsarbejde. I CoC stilles der krav til overholdelse af lokal lovgivning, børnearbejde, sikkerhed, medarbejdernes rettigheder, arbejdsmiljø, boforhold, miljø, inspektion og opfølgning. De konkrete krav vil blive uddybet i de senere afsnit, som omhandler de enkelte områder.

Det er de lokale produktionskontorer, der står for løbende at kontrollere, at kravene opfyldes. Leverandørerne besøges en gang om året. Ved rekrutteringen af leverandører besøges leverandørerne. Hvis forholdene ikke helt lever op til kravene i CoC, men det vurderes, at leverandøren har forudsætningerne for på sigt at kunne opfylde kravene, rekrutteres leverandøren som leverandør, og der indgås en aftale om en udviklingsplan for leverandøren.

Butikskæden samarbejder primært med færdigvareleverandører, mens der kun i meget begrænset omfang foregår samarbejde med de led, der ligger før færdigvareproducenten. Det betyder, at butikskæden stiller sine krav til færdigvareproducenten, som så selv må indhente de relevante oplysninger og dokumentation hos sine leverandører. I det omfang virksomheden har kontakt til de underliggende leverandører til en færdigvareproducent, står butikskæden også selv for kontrol af disse.

Butikskæden stiller kun krav, som butikskæden kan kontrollere og følge op på. Kravene stilles til hele virksomheden og ikke kun til den del af virksomheden, som virksomheden samarbejder med. Hvis der er tale om en koncern med mange andre typer aktiviteter, omfattes disse dog ikke. Kontrollen foregår både hos leveran-

dørerne og hos deres underleverandører. Indsatsen omfatter dog ikke råvareproduktionen.

Få leverandører opfylder alle krav fra starten. Der bliver sat en proces i gang hos leverandørerne med CoC, som sikrer, at leverandørerne arbejder sig hen imod at kunne leve op til kravene. Butikskæden er positiv, så længe der er fremdrift i processen, men sker der ikke noget, eller der findes uacceptable forhold hos leverandøren, afbrydes samarbejdet. Butikskæden har afbrudt samarbejdet med leverandører på grund af dette.

3.2.6 Samarbejdstemaer

Samarbejdet mellem virksomheden og leverandørerne er knyttet til forretningsaftaler og leverandørernes opfyldelse af kravene i Code of Conduct.

3.2.7 Kontaktform

Kontaktformen er telefon, besøg og kontrolbesøg hos leverandørerne. Hvis der er behov for det, støtter butikskæden leverandørerne med viden og erfaringer som en del af de faste samarbejdsaftaler. Der er ikke økonomisk støtte til leverandørerne til at forbedre sig.

3.2.8 Involverede aktører i samarbejdet

De centrale aktører, som er involveret i samarbejdet mellem butikskæden og leverandørerne, er fra butikskæden indkøbere, som placerer ordrene, og de lokale produktionskontorer, som løbende besøger leverandørerne som led i kontrol af og opfølgning på leverandørernes forpligtelser i forhold til CoC.

3.2.9 Motivation for samarbejdet

Den væsentligste årsag til et ønske om samarbejde med butikskæden udtrykker en leverandør som, at butikskæden og dens egne kompetencer i den grad matchede hinanden. Derudover er forhold som, at butikskæden er veletableret, stor med et stort produktvolumen og butikskædens tradition for langsigtede leverandørrelationer centrale. Alle forholdene er attraktive for leverandører, da de kan medvirke til store ordrer og stabile kunderelationer.

3.2.10 Miljøkrav

Butikskæden har valgt at fokusere på farverier og vaskerier. Der er opstillet en liste med en lang række kemikalier, som enten er underlagt restriktioner for anvendelse, eller som det er helt forbudt at anvende i de tekstilprodukter, kæden indkøber. Som eksempler på kemikalier, der er sat restriktioner for, kan næves azofarver, sensibiliserende disperstionsfarvestoffer, formaldehyd, pentachlorphenol og organiske opløsningsmidler. Desuden er der totalforbud mod brug af en række stoffer, herunder PVC (træder i kraft pr. 31. december 2001), phthalater og en række tungmetaller. Endelig er der opstillet en liste over stoffer, som ikke accepteres. Disse stoffer bliver der sat ind overfor, hvis de bliver fundet anvendt i en produktionsproces. Eksempler herpå er bromerede og chlorerede flammehæmmere, chlorerede blegemidler og det østrogenlignende stof nonylphenoethoxylat.

Butikskæden har en erklæret miljøpolitik. Miljøpolitikken forpligter generelt til en løbende opdatering af restriktioner for anvendelse af kemikalier, som er sundheds- eller miljøskadelige. Miljøpolitikken forpligter ligeledes til at holde sig ajour med

lovgivningen og i nogle tilfælde til at være mere restriktiv end denne samt have miljøarbejde som en integreret del af de daglige rutiner i kædens arbejde.

Butikskæden har fravalgt at have miljømærker på det tøj, der forhandles af to årsager. Dels fordi der ikke er et mærke, der dækker alle markeder, dels fordi eksempelvis EU's miljømærke kræver for megen dokumentation og papirarbejde. Sidstnævnte grund er også anledning til, at butikskæden ikke går efter at få et certificeret miljøledelsessystem.

Butikskæden anvender CoC til at formidle krav til leverandørerne og forpligte leverandørerne til at leve op til kravene. Butikskæden kontrollerer, at kravene overholdes gennem kontrolbesøg af de lokale produktionskontorer, jævnfør tidligere.

Vi har i undersøgelsen midlertidig ikke haft mulighed for at indhente data om effekten af miljøkravene hos leverandører.

3.2.11 Pesticider

Virksomheden har valgt ikke at inddrage brugen af pesticider som en del af deres CoC. Der bliver derfor ikke taget stilling til hvorvidt der er anvendt pesticider, og hvilke pesticider der i givet fald bliver anvendt ved dyrkning af den bomuld, som indgår i virksomhedens produkter.

3.2.12 Økologisk bomuld

Butikskæden har på et tidspunkt haft en kollektion baseret på økologisk bomuld, men efterspørgslen var begrænset, så initiativet er stoppet. Det var ikke tilladt at bruge andet end naturfarver, og bomulden skulle være økologisk dyrket. Kun tilbehør af naturmaterialer, f.eks. træknapper, var tilladt. Desuden blev nogle af Økotex 100 kriterierne anvendt til kollektionen. Butikskæden ville muligvis indføre en lignende kollektion igen, hvis der kom en reel efterspørgsel.

3.2.13 Arbejdsmiljø

Butikskæden stiller krav til overholdelse af lokal lovgivning på området samt en række konkrete krav vedrørende sikkerhed, medarbejdernes rettigheder, arbejdsmiljø og boliger tilknyttet virksomhederne.

Reglerne, som butikskæden opererer med, har udgangspunkt i ILO-konventionen. I forhold til sikkerhed handler de blandt andet om nødudgange, frie flugtveje og medarbejderinformation.

Medarbejdernes rettigheder bliver udmøntet i krav til blandt andet kontrakt på ansættelsesforhold, ret til at organisere sig, ingen bortvisning på grund af køn, race eller religion, ingen afstraffelse eller indelåsning.

Endelig stiller butikskæden krav til løn og arbejdsforhold som eksempelvis fair løn der betales til tiden, fastsættelse af en ugentlig arbejdstid, barselsorlov og ferie- og sygepenge samt forhold som at arbejdsstedet skal være rent, temperaturen skal være middel, der skal være varme på hvis medarbejderne ønsker det og lysforhold skal være i orden.

I forbindelse med butikskædens liste/krav peges der på, at der kan være kulturelle forskelle fra land til land, og de forhold kan man tage hensyn til, men man vil ikke gå på kompromis med sikkerhed og menneskerettigheder.

Den centrale motivation for butikskæden til at stille krav til arbejdsmiljø m.m. er deres image. Butikskæden formidler kravene gennem CoC, hvis virke tidligere er beskrevet.

Der er forskellige konsekvenser af butikskædens krav til leverandører og metoder til at kontrollere og følge op på kravene hos leverandørerne. I denne undersøgelse blev der sat fokus på erfaringer fra Litauen, og de peger på følgende. I rekrutteringen af leverandører kan de leverandører, der ligger langt fra at kunne opfylde kravene, vælges fra. I de virksomheder, hvor forudsætningerne er til stede, og som rekrutteres til leverandører, kan der potentielt sættes en udviklingsproces i gang, og gennem opfølgning fra butikskæden sikres en fremdrift. Det kan se ud som om, at de virksomheder, der rekrutteres som leverandører, tilnærmelsesvis er tæt på at kunne honorere kravene, hvorfor omfanget af behov for ændringer tilsvarende er små.

Konkret betød kravet om at leve op til CoC i forhold til arbejdsmiljøområdet hos en leverandør i Litauen, at følgende forhold skulle udbedres:

- Der manglede en brandalarm til at trykke på
- Afmærkningen af udgange skulle forbedres
- Der stod nogle papkasser foran en dør og blokerede.

Leverandøren oplevede det som små ting, og det krævede ikke meget af virksomheden at udbedre forholdene. Leverandøren benytter selv underleverandører også i forhold til kunder, der stiller krav. Leverandørens erfaringer er, at ud af de 25 underleverandører, som han samarbejder med, indgår ca. 3 - 5 af disse i samarbejde med virksomheder, der stiller krav. De tre til fem underleverandører er dem, leverandøren tror på, og med dem er han inde i en samarbejdsproces om at forbedre forholdene for at fastholde godkendelsen. Der sker derfor en kraftig selektion blandt underleverandørerne, hvor de bedste vælges ud. Når der er kunder, der stiller krav, og det er en af leverandørens underleverandører, der skal levere arbejdet, er processen, at kunderne godkender fabrikkerne. Leverandørens erfaringer er, at i forbindelse med besøget af kunden, bliver virksomhederne typisk godkendt under forudsætning af, at bestemte forhold bliver forbedret. Det kan f.eks. være 10 forhold, der skal forbedres. Der aftales en handlingsplan, hvoraf det kan fremgå, at der er forhold, der straks skal ændres, og andre forhold der skal ændres inden for en given periode. Derefter kommer kunden uanmeldt og følger op på handlingsplanen og kontrollerer forholdene.

Det kan handle om forbedring af:

- Bogholderi
- Snavs, som kan være et problem for kvaliteten af arbejdet
- Arbejdsforhold som lys og træk.

Det er butikskædens leverandør, der indgår i udviklingsprocessen hos sine underleverandører, og han taler i denne forbindelse med de relevante medarbejderne i bogholderiet og produktionen m.m. Leverandøren oplever, at problemet med handlingsplanerne er, at virksomhederne tit har problemer med at finansiere forbedringerne, da de på samme tid presses på prisen af de samme kunder. Leverandøren oplever, at gennem kundernes krav om at få leverandørernes dokumentation stillet til rådighed, opnår de en stor indsigt i virksomhedernes interne udgifter m.m., og kunden kan på den måde udnytte sin viden til at fastlægge prisen tæt på virksomhedernes faktiske udgifter.

3.2.14 Børnearbejde

Reglerne, som butikskæden opererer med i forhold til børnearbejde, har udgangspunkt i FN-konventionen: The right of the child, art. 32.1. Det betyder at børn under 15 år – i nogle tilfælde 14 ikke må arbejde i virksomheden undtagen hvis der er specielle børneprogrammer for de 12-15 årige, hvor de får lov til at arbejde et par timer om dagen.

Motivationen for at stille disse krav er som led i at pleje butikskædens image.

Butikskæden anvender CoC til at formidle kravene og de lokale produktionskontorer til at kontrollere kravene. Hvis en leverandør overtræder CoC i forhold til børnearbejdet, får leverandøren en advarsel. Anden gang en kontrollant opdager børnearbejdere på fabrikken, bliver samarbejdet afbrudt, og det er sket nogle gange.

Det er butikskædens erfaring, at der ikke er så meget børnearbejde i de virksomheder, der eksporterer til vesten, men der kan godt være hos andre leverandører, som er mere orienteret mod hjemmemarkedet. Butikskæden har oplevet kritik og overfald fra berørte familier i et tilfælde, hvor man ved et besøg havde krævet børnearbejde forbudt på en virksomhed, man fik leveret fra.

Vi har ikke i denne undersøgelse haft mulighed for at undersøge kravets betydning for børnearbejde hos leverandører.

3.2.15 Internationale forhold

Butikskæden får primært produceret sine produkter i Europa og Asien. Den enkelte leverandørs eksportkvote har stor betydning for, om leverandøren godkendes af butikskæden. Vurderes eksportkvoten til ikke at være tilstrækkelig stor, godkendes leverandøren ikke. Butikskæden tillægger ikke toldsatsene nogen betydning, når der vælges indkøbsmarkeder.

3.2.16 Handlemuligheder

Butikskæden er en international kæde med indkøb og produktion samt afsætning i mange lande. Kæden satser på langvarige leverandørrelationer, hvilket gør den attraktiv for mange leverandører, som ofte selv henvender sig til butikskæden for at få denne som kunde. I kraft af dette har butikskæden mulighed for at opstille egne krav til miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde og få dem opfyldt frem for at skulle lægge sig op ad etablerede systemer eller ordninger. Butikskæden har da også udviklet sit eget Code of Conduct som omfatter både miljø og arbejdsforhold. Dette Code of Conduct afspejler de krav og retningslinier, som findes i miljømærkeordninger, Økotex 100 og ILO's konvention om arbejdsforhold.

Ydermere har kæden i kraft dens størrelse gode muligheder for at have medarbejdere i den centrale del af organisationen til at opbygge kompetence omkring miljøforhold. Kompetencen, der opbygges, er både i forhold til at oversætte eksterne krav som ny lovgivning, andre reguleringsmæssige tiltag samt nye politiske tendenser, samt at overføre viden til organisationen, således at de decentrale kontorer får operationelle retningslinier at handle ud fra.

Den væsentligste påvirkningsmulighed af denne type af virksomhed er gennem reguleringsmæssige tiltag i form af lovgivning, frivillige aftaler og ordninger samt officielle målsætninger (som eksempelvis Miljøstyrelsens liste over uønskede stoffer). En anden væsentlig påvirkningsvej er gennem den offentlige debat og

opinionsdannelse. Begge disse påvirkningsveje kan ses afspejlet i butikskædens Code of Conduct.

3.3 Lille postordre

Virksomheden er en lille nystartet postordrevirksomhed, som beskæftiger 1-2 personer.

3.3.1 Nøglekompetencer

Virksomhedsejeren står selv for designet af nogle af de produkter, virksomheden sælger. For disse produkter har virksomheden desuden en del logistik i forbindelse med farvning og konfektionering. Desuden indkøber virksomheden færdige produkter fra sine leverandører og står for salg og distribution af produkterne til sine kunder.

3.3.2 Markeds- og leverandørstrategi

Virksomhedens ejer har valgt at få miljømærket en del af sine produkter for at sikre sig kundernes tillid, og ansøgte derfor om Svanemærket allerede inden virksomhedens officielle start i 1998.

Virksomhedens kunder er primært forbrugere, som køber direkte via postordre, men der har også været nogle få daginstitutioner, ligesom virksomheden har haft en aftale med en sammenslutning af helsekostbutikker. Virksomheden skulle selv stå for at få butikkerne til at tage produkterne ind i sortimentet og besøgte ca. 20 butikker, men der var ingen, som prøvede at tage produkterne ind i deres sortiment..

Virksomheden er stadig så ny, at den 'shopper' rundt blandt leverandører, som kan tilbyde produkter, der miljø-, sundheds- og/eller etisk adskiller sig positivt i forhold til konventionelle produkter.

Virksomheden har valgt leverandører ud fra forskellige kriterier. Den har valgt virksomheder, der kan opfylde kravene til Svanemærket eller til IVN, eller som på anden måde lever op til en række nærmere fastsatte krav, som eksempelvis krav fremsat som optagelseskriterium for at kunne deltage på messer for produkter (BioFach-messen), hvor der er taget miljø- og sundhedshensyn.

3.3.3 Intern organisering

Virksomhedens ejer varetager selv størstedelen af de funktioner, der udføres i forbindelse med design, indkøb, salg og distribution. Desuden har hun selv stået for udarbejdelse af markedsføringsmateriale i form af kataloger, mens hun har fået hjælp bl.a. til udarbejdelse af hjemmeside.

3.3.4 Rekruttering af leverandører

Virksomhedens ejer har fundet de fleste af sine leverandører på messer med miljøvenlige tekstiler. Et par leverandører er fundet via internettet og via det tyske tidsskrift Öko-Test, der tester produkter af økologisk og konventionel oprindelse.

Leverandørerne vælges ud fra miljøhensynene i produkternes fremstilling og ud fra leverandørens evne til at dokumentere miljøhensynene. Hvis en leverandør er medlem af IVN eller producerer ud fra denne organisations retningslinier, betragtes det som en garanti for rimelige miljøhensyn. Ligeledes har virksomhedsejeren

forsøgt at finde leverandører, der allerede havde erhvervet Svanemærket, for at lette sit eget arbejde med at ansøge om miljømærket.

Virksomhedens ejer har derudover ud fra sit arbejde med at ansøge om Svanemærket opstillet nogle få overordnede miljøkriterier, som hun spørger til i sine kontakt med leverandørerne.

Leverandørerne vurderes desuden ud fra, hvor længe de har været i branchen., idet lang tid i branchen tages som et udtryk for, at troværdigheden er i orden.

3.3.5 Styringsmidler i forhold til leverandører

På grund af virksomhedens beskudne størrelse består virksomhedens styringsmidler i forhold til leverandører af indhentning og vurdering af oplysninger som grundlag for en vurdering af, om det vil være acceptabelt at handle med den pågældende leverandør. Virksomheden har ikke forsøgt at påvirke sine leverandører, men i de tilfælde hvor en leverandørs produkter ikke har solgt særligt godt, er leverandøren blevet udskiftet.

3.3.6 Samarbejdstemaer

Virksomheden har samarbejdet med flere leverandører om miljø- og sundhedsaspekter samt omkring design.

Virksomheden har samarbejdet med nogle leverandører om at opnå Svanemærket på en kollektion. I den forbindelse oplevede ejeren, at kriterierne er svære at forstå, dels på grund af sproget (svensk), dels på grund af strukturen af kriteriedokumentet. Ejeren havde derfor hyppig kontakt til Miljømærkesekretariatet for at fortolke kriterierne. Her oplevede hun, at sekretariatet gav en god service.

Virksomheden har desuden haft et samarbejde med en af de interviewede færdigvareproducenter om udvikling af en kollektion babytøj, der var mere farverig, end virksomheden oplever, at meget miljørigtigt tøj er. Virksomheden måtte dog opgive samarbejdet, da det parti, der som minimum skulle produceres, var for stort til, at virksomheden kunne afsætte det.

3.3.7 Kontaktform

Virksomhedens kontakt til kunder foregår via brev, e-mails eller fax.

I forhold til leverandører har den første kontakt i flere tilfælde været på messer og udstillinger.

3.3.8 Involverede aktører i samarbejdet

På grund af virksomhedens størrelse er det ejeren selv, der står for kontakten til både leverandører og kunder.

Ejeren har gennem salgsmesser fået en indledende kontakt til nogle af sine leverandører via deres salgsfolk. I forbindelse med ansøgning af Svanemærket har ejeren haft kontakt til lederen af den systue, hun har benyttet, ligesom hun har haft kontakt til både metervarefabrikanten og spinderen.

Virksomhedsejeren har også haft kontakt til miljøchefen på en virksomhed, hvor de i samarbejde satte et projekt i gang med udvikling af den førnævnte kollektion af babytøj (som altså ikke blev realiseret).

3.3.9 Motivation for samarbejde

Da virksomheden er lille, har ejeren ikke nogle forventninger om, at virksomheden kan være en attraktiv samarbejdspartner på grund af sin størrelse. Det virksomheden kan tilbyde sine leverandører er afsætning på markeder, hvor de normalt ikke selv opererer. Dette argument anvendte virksomheden i det nævnte samarbejde med færdigvareproducenter i forbindelse med projektet om udvikling af babytøj, idet strategien var at afsætte tøjet til tyske helsekostbutikker.

Virksomhedens egen motivation for at samarbejde med sine leverandører er leverandørernes mulighed for at levere produkter, hvor der er taget hensyn til miljø og sundhed. Virksomhedsejeren har startet sin virksomhed på basis af et ønske om at kunne levere babyprodukter, som var sundheds- og miljømæssigt mere forsvarlige end de produkter, der ellers er tilgængelige på markedet.

3.3.10 Miljøkrav

Virksomhedsejeren har valgt at opstille en række miljøkrav til sine leverandører som forudsætning for at ville indlede et samarbejde med dem. Disse krav er baseret på nogle af de kriterier, der indgår i Svanemærket, ligesom en del af kollektionen er blevet Svanemærket allerede fra virksomhedens start.

De krav ejeren opstiller ved valg af leverandører er:

- Økologisk bomuld
- Ingen tungmetalloid farvestoffer
- Ingen formaldehydafgivelse
- Mekanisk efterbehandling frem for kemisk

Desuden har ejeren kigget efter leverandører, som arbejder under IVN's retningslinier.

Økotex 100 betragter virksomhedens ejer ikke som tilstrækkelig, da de udelukkende har krav til indholdet af kemikalier i slutproduktet - og derfor ikke nødvendigvis giver miljøforbedringer.

Virksomhedsejeren oplever, at forskellen i miljø- og dokumentationskrav mellem de forskellige mærkeordninger virker som en barriere i forbindelse med ansøgning om et bestemt mærke, da det ikke altid er muligt at anvende den eksisterende dokumentation fra en mærkeordning til dokumentation i en anden ordning.

3.3.11 Pesticider

Virksomheden har valgt at basere sin produktion på certificeret økologisk bomuld. Der har derfor ikke været behov for at skulle tage særskilt stilling til anvendelse af pesticider ved bomuldsdyrkningen.

3.3.12 Økologisk bomuld

Virksomheden anvender udelukkende økologisk bomuld. Ejeren har i den forbindelse erfaret, at det mere har været den økologiske kvalitet, kunderne har efterspurgt, frem for Svanemærket.

3.3.13 Arbejdsmiljø

En stor del af virksomhedens leverandører ligger i Tyskland. Her forventer virksomhedsejeren, at arbejdsforholdene er i orden. Ejeren har ikke spurgt til arbejdsforhold i forbindelse med dyrkning af den bomuld, der anvendes i disse produkter.

Nogle af de produkter, virksomheden sælger, er produceret i Egypten. Da virksomhedens ejer skulle beslutte, hvorvidt hun ville have denne leverandør udbad hun sig oplysninger om produktionsforholdene. Leverandøren havde deltaget i et udviklingsprojekt, som blev startet af tyskere for 30 år siden. Materiale fra leverandøren viste, at der blev lagt vægt på uddannelse, arbejdsforhold og fair handel, samt at der blev oprettet børnehaver til de ansattes børn. Disse oplysninger blev anvendt som grundlag for, at forholdene var acceptable, og for at acceptere virksomheden som leverandør.

3.3.14 Børnearbejde

Ejeren har, lige som for arbejdsmiljø, ikke selv opstillet specifikke krav til børnearbejde, men har ved etablering af leverandørforholdet til Egypten spurgt til arbejdsforhold og børnearbejde generelt og vurderet de oplysninger, der blev leveret.

Ligesom for arbejdsmiljø har virksomhedsejeren antaget, at der ikke er problemer med børnearbejde for den produktion, der foregår i Tyskland.

3.3.15 Internationale forhold

Virksomheden har ikke givet udtryk for, at internationale kvoter og toldsatser eller valutakurser har haft betydning for virksomheden.

3.3.16 Handlemuligheder

Virksomhedens påvirkningsmuligheder ligger i dens mulighed for at vælge leverandører, idet der er mange udenlandske leverandører af miljøvenlige tekstiler. På grund af virksomhedens begrænsede størrelse - og dermed den økonomiske sårbarhed - kan det være vanskeligt for denne type virksomheder at indgå i udviklingsprojekter med leverandører om design af produkter, fordi kravet til den mindste vareparti-størrelse overstiger virksomhedens økonomiske formåen.

Det er vigtigt for denne type virksomheder, at det er nemt at få miljømærket produkter (herunder at få vejledning fra Miljømærkesekretariatet) og nemt at få overført certificeringer mellem ordninger, hvis kravene er de samme. Det vil også være en støtte for denne type virksomheder, hvis der ikke skal betales en vis procentdel af omsætningen af de miljømærkede produkter, men at ordningen i stedet f.eks. finansieres af afgifter på ikke-mærkede produkter.

3.4 Færdigvareproducent 1, beklædning

Virksomheden er en mellemstor færdigvareproducent, der i en årrække har arbejdet med at inddrage hensyn til miljø og arbejdsmiljø i produkt- og produktionsudvikling.

3.4.1 Nøglekompetencer

Virksomheden er en ordreproducerende virksomhed, som selv besidder kompetence inden for følgende områder: design, logistik, salg, tilskæring og produktion af prøvekollektioner m.m. For at opnå fleksibilitet i produktionen har virksomheden over en årrække valgt at lægge funktioner som strikning og syning ud til løn-virksomheder, hvor disse tidligere var en del af kompetenceområderne i virksomheden.

3.4.2 Markeds- og produktionsstrategier

Virksomheden fokuserer på produktion af miljøvenlige mærkevarer. Produktion og markedsføring af produkter er baseret på en filosofi om, at miljøbevidstheden skal tage udgangspunkt i en industriel og markedsrettet grundidé. Således er det væsentligt, at de miljøvenlige tekstiler i udstrakt grad mode- og designmæssigt kan konkurrere med konventionelle produkter. Virksomheden lægger vægt på at kunne dokumentere sine produkters miljøpåvirkninger fra vugge til grav. Samtidig er det væsentligt at gennemføre og dokumentere løbende miljømæssige forbedringer hos virksomheden selv og dens leverandører.

3.4.3 Intern organisation

Virksomheden er inddelt i tre afdelinger: administrationen, salg- og produktudvikling samt produktionen. Miljø- og kvalitetsarbejde ligger i en stabsfunktion, som fungerer uafhængigt af de øvrige afdelinger. Der er ansat en miljøkoordinator, som refererer til den ene af to direktører. Virksomheden har en miljøgruppe, som består af de to direktører, miljøkoordinatoren og de afdelingsansvarlige. Miljøgruppen har til opgave at sikre, at virksomhedens miljøledelsessystem fungerer effektivt og løbende udvikles.

Virksomheden har et certificeret miljøledelsessystem efter ISO 14001, som tillige er registreret under EU's EMAS-ordning.

3.4.4 Rekruttering af leverandører

Virksomheden har hovedsagelig få og faste leverandører. Virksomheden lægger vægt på selv at have kontakten til de enkelte leverandører i produktionskæden.

I forbindelse med rekruttering af nye leverandører er det virksomhedens mål at anvende et evalueringssystem til at vurdere, om leverandøren lever op til en række miljømæssige minimumskrav, som virksomheden stiller. Udover dette er det væsentligt for virksomheden, at deres leverandør er forandringsvillig, således at leverandøren også har en interesse i at medvirke til en løbende forbedring af de miljømæssige forhold.

3.4.5 Styringsmidler i forhold til leverandører

Produktionen af virksomhedens produkter er opsplittet, således at de enkelte processer ligger hos forskellige leverandører. Virksomheden har for en stor del af deres produktion direkte kontakt til de enkelte led igennem produktkæden.

I midten af 90'erne begyndte virksomheden at udvikle et leverandørstyringssystem som et led i deres kvalitets- og miljøledelsessystem. Leverandørstyringssystemet har som hovedformål '...at medvirke til at igangsætte og fastholde de implicerede samarbejdspartnere mod et fælles mål om bæredygtighed...'. Systemet er bygget op som et pointsystem, som giver leverandørerne point på en række udvalgte

parametre inden for ledelse og politik, samt proces- og produktspecifikke parametre. De proces- og produktspecifikke parametre lægger sig op ad miljømærkekriterierne fra EU's miljømærke, men der er også andre parametre leverandøren måles på, som eksempelvis ressourceforbrug, arbejdsmiljø (forebyggelse af ulykker/uheld) samt emissioner til bl.a. luft. Virksomheden har videreudviklet systemet over en årrække for at opnå et system, som er så lidt bureaukratisk som muligt. Med dette pointsystem kan virksomheden gennemføre en miljømæssig evaluering af nye leverandører. Systemet bliver tillige brugt til en periodisk opfølgning, hvor virksomheden og leverandøren i samarbejde evaluerer leverandørernes miljøstade og udfra dette aftale nye udviklingsområder miljøforbedringer på produktet.

Et af virksomhedens miljømål er at sætte cut-off-grænser på de enkelte parametre som nye leverandører som minimum skal kunne opfylde for at blive leverandør til virksomheden. Pointsystemet trådte i kraft i 1998. Indtil videre er der indsamlet data fra leverandører i 1998 og 1999. Disse data indgår som en del af virksomhedens miljøredegørelse.

3.4.6 Samarbejdstemaer

Samarbejdet i produktkæden er dels produkt/kvalitetsudvikling dels miljøforbedringer af produktet. Virksomheden har fra start af haft miljø som en del af deres virksomhedspolitik på linie med design, pris og kvalitet. Disse parametre er blevet vægtet ligeværdigt. Det har derfor været vigtigt ved udvælgelsen af leverandører, at de også har vægtet disse parametre højt.

Virksomheden har på grund af sit miljøengagement været den opsøgende part, når det handler om at påvirke kunder i en mere miljøbevidst retning. Således har virksomheden over for nogle af deres større udenlandske kunder for 4-5 år siden arbejdet meget for at få dem interesseret i miljøforhold. Dette har ikke i alle tilfælde båret frugt i første omgang, men nu oplever virksomheden, at nogle af kunderne henvender sig, fordi de ønsker at opnå et 'grønnere image' hos deres kunder. Her har virksomheden oparbejdet et omdømme hos deres kunder, som en leverandør af miljømæssige forsvarlige produkter.

3.4.7 Kontaktform

Kontaktformen er typisk besøg og møder efter behov, telefonkontakt, e-mail og anden skriftlig kontakt til både leverandører og kunder. Virksomheden gør en del ud af at komme ud til sine leverandører og underleverandører for at være synlig som kunde. Desuden tilstræbes det i forhold til miljøspørgsmål at holde møder en gang årligt, hvor man i fællesskab gennemfører en evaluering af leverandørens miljøstade. Virksomheden har også haft leverandører på besøg for at blive oplært i nogle af de processer, som virksomheden gennem de senere år har valgt at lægge ud til sine leverandører.

I det omfang virksomheden vurderer der er behov for det, tager virksomheden sine kunder med på besøg hos leverandørerne for at vise produktionsforholdene og skabe tillidsforhold mellem kunder og leverandører. Således har virksomheden haft en stor udenlandsk kunde med på besøg hos sin faste spinder, ligesom der har været etableret møder, hvor både kunder og leverandører har været tilstede.

3.4.8 Involverede aktører i samarbejdet

I samarbejdet med de enkelte leverandører i produktionskæden har både virksomhedens direktør og miljøkoordinatoren kontakt med leverandørerne. Er opgaverne

af teknisk karakter, eller opstår der tekniske problemer, involveres produktionsleder eller kvalitetsmedarbejdere. Fra leverandørens side kan det det være både produktionsleder, afdelingsledere og ejere.

3.4.9 Motivation for samarbejde

En fælles motivation for virksomhederne i denne produktkæde er, at de medvirker til produktion af et produkt med et miljøvenligt image.

På nogle områder har virksomheden og leverandørerne dog også forskellige motivation for at samarbejde. Således tilbyder virksomheden en underleverandør en merpris for den vare, de leverer, fordi denne vare har miljømæssige kvaliteter, som virksomheden prioriterer, og som det er vanskeligt at få på markedet. Dette giver underleverandøren en motivation for samarbejdet. Omvendt er relationen til en anden leverandør motiveret for virksomheden af, at denne leverandør kan tilbyde en ydelse til en favorabel pris, samtidig med at leverandøren opfylder de krav, virksomheden har til arbejdsmiljø og kvalitet.

3.4.10 Miljøkrav

Ved virksomhedens start indledte den et samarbejde med et farveri, der kunne tilbyde en mekanisk krympning frem for en kemisk krympning af metervaren. Virksomheden kunne se nogle umiddelbare arbejdsmiljøfordele ved denne proces, idet frigivelsen af formaldehyd fra tekstilet under konfektioneringen blev reduceret væsentligt ved den ændrede proces. Siden hen er dette samarbejde trinvist blevet udvidet til at omhandle farvestoffer og andre hjælpekemikalier, ligesom farveriets emissioner har været et emne, man har samarbejdet om, idet dette indirekte har været påvirket af de kvalitets- og miljøkrav, virksomheden har opstillet. Virksomheden har ud over miljøforhold i forbindelse med farveprocesserne også arbejdet på at tage miljøhensyn i andre faser af produktets livscyklus. Dette ligger i virksomhedens miljøpolitik, hvori det fastlås, at virksomheden ønsker at tilstræbe en bæredygtig udvikling i alle dens aktiviteter, ikke kun inden for egne rammer men i hele produktets livsforløb fra vugge til grav.

Samarbejdet mellem virksomheden og farveriet er blevet yderligere udviklet i forbindelse med, at virksomheden besluttede sig til at opnå EU's miljømærke og det nordiske miljømærke på deres produkter. I den forbindelse har virksomheden og farveriet blandt andet fundet frem til en farvepalet, som kan anvendes til de miljømærkede produkter.

3.4.11 Pesticider

Som en del af virksomhedens politik med at tilstræbe en bæredygtig udvikling indkøbes en stor del af virksomhedens bomulds garn fra én bestemt spinder. Spinderen har en fast ginner, som bomuldsfibrene indkøbes hos. Denne ginner er placeret i et område med mange småbønder, som dyrker bomulden med en begrænset anvendelse af pesticid og afløvningsmidler. Virksomheden har en god kontakt til spinderen og har flere gange besøgt området, hvor bomulden dyrkes. Da småbønderne ikke har økonomi til at få deres bomuld certificeret som økologisk dyrket, har virksomheden valgt at teste bomulden for pesticidrester. Virksomheden har opsat sin egen liste af kemikalier, som bomulden skal testes for. Denne liste omfatter blandt andet de pesticider, der kræves testet for, hvis man skal opfylde kravene i EU's miljømærke. Virksomheden tester hvert nyt parti af bomuld for denne liste af kemikalier. For at reducere antallet af tests indkøber virksomheden store partier af bomuld ad gangen.

3.4.12 Økologisk bomuld

Virksomheden producerer også tekstiler, der er baseret på økologisk dyrket bomuld. Den økologiske bomuld udgør omkring en tiendedel af den bomuld, virksomheden anvender. Bomulden er certificeret i henhold til EU's forordning om økologisk dyrkning.

Den certificerede bomuld indkøbes oftest som spundet garn, typisk via tyske eller schweiziske agenter. Virksomheden oplever ikke vanskeligheder med at skaffe økologisk garn hos sine agenter. Oftest er udbuddet af certificeret bomuld større end efterspørgselen. Det betyder også, at prisen for økologisk bomuld fluktuerer. Det er dog almindeligt med en merpris på det økologiske bomuld på omkring 25%.

3.4.13 Arbejdsmiljø

Virksomheden har en forventning om, at deres leverandørerne overholder den nationale arbejdsmiljølovgivning. Desuden har virksomheden i sit leverandørstyringsystem indarbejdet kriterier om arbejdsforhold, der omhandler forebyggelse af ulykker, ergonomi, sundhedsskadelige stoffer og materialer, støv og støjforhold.

Virksomheden har i forbindelse med rekruttering af en ny leverandør inden for konfektionering været på besøg og bedt om oplysninger om en række forhold omkring kantine, udsugning samt fået foretaget målinger for støv og støj. Virksomheden følger løbende op på disse forhold.

En af de konfektioneringsvirksomheder, som virksomheden anvender, er et projekt med beskæftigelse af handicappede. Virksomheden mener, det falder godt i tråd med deres politik om også at tage et etisk ansvar i deres produktion.

3.4.14 Børnearbejde

Virksomheden har valgt at operere inden for EU's grænser eller med lande, som har særlig handelsaftale med EU. På basis heraf mener virksomheden, at den er sikret, at den industrielle forarbejdning ikke foregår ved hjælp af børnearbejde. Samtidig har virksomheden direkte kontakt til de enkelte leverandører og kommer jævnligt på besøg hos leverandørerne.

Anderledes forholder det sig med selve bomuldsdyrkningen. Virksomheden besøger ligeledes jævnligt området, hvor bomulden dyrkes. Virksomheden er opmærksom på, at børnene hjælper til ved markarbejdet, men mener et krav om, at dette ikke må forekomme vil påvirke familiens livsgrundlag negativt.

3.4.15 Internationale forhold

Virksomheden har af hensyn til reglerne om importkvoter og antidumpingstold valgt at lægge deres produktion inden for EU's grænser eller i lande, som har særlige handelsaftaler med EU. Udover dette får virksomheden foretaget konfektioneringen uden for EU's grænser, men da dette kan henregnes under passiv forædling, er det ikke pålagt toldsats.

3.4.16 Handlemuligheder

Virksomheden er en mellemstor virksomhed og har gennem årene satset på at have få, men faste leverandører. Således er der over en årrække etableret et tæt samarbejde med leverandørerne om at fremstille produkter, hvor miljø, pris, kvalitet og design er i fokus. Virksomhederne, som deltager i produktkæden, har høstet fordele

af denne strategi, idet de i fællesskab har haft mulighed for at opbygge kompetencer med hensyn til at opbygge dokumentationssystemer, oversætte eksterne krav og udvikle miljøteknisk kompetence. Dette har givet virksomheden en godt afsæt for at videreudvikle sit koncept til også at omhandle etiske og sociale aspekter, hvilket har været et område, som har været på dagsordenen de seneste par år.

Ved at sætte kvalitet og design i fokus sammen med miljøforhold har virksomheden satset på et bredt marked frem for et nichemarked for miljøvenlige produkter. Hermed kan virksomheden afsætte sine produkter til større butikskæder på detailmarkedet samt til det private professionelle marked.

Via dokumentation af virksomhedens miljøadfærd i form af ISO 14001 certificering, EMAS godkendelse og miljømærkning af deres produkter har virksomheden skabt sig en høj troværdighed blandt sine kunder. Dette giver virksomheden mulighed for at tiltrække nye kunder, som oplever, at deres kunder begynder at stille krav om miljøprodukter.

Virksomheden har via systematisering af deres samarbejde med leverandører gode muligheder ved indgåelse af nye samarbejder at påvirke disse til at gå ind i et udviklingsarbejde omkring miljø og arbejdsmiljø.

Den væsentligste påvirkning af denne type virksomheder er at sikre øget muligheder for afsætning af miljømæssige og etiske forsvarlige produkter, og ved at påvirke markedet til at sætte fokus på disse forhold.

3.5 Færdigvareproducent 2, beklædning

Virksomheden er en færdigvareproducent, som sælger herre-, dame- og børnetøj af konventionelle bomuldstekstiler samt miljøvenlige bomuldstekstiler. Tekstiler, hvor der er taget miljøhensyn, udgør en mindre del af produktionen. Virksomheden består af tre virksomheder, som fusionerede for et par år siden. Den ene af virksomhederne havde primært fokuseret på produktion af miljøtekstiler, mens de to andre producerede traditionelt. I casen fokuseres på produktionen af miljøtekstiler på virksomheden, mens forhold vedrørende den konventionelle produktion bringes kun ind, hvor det har betydning for produktionen af miljøtekstiler.

3.5.1 Nøglekompetencer

Producenten er en ordreproducerende virksomhed, og dens nøglekompetence er viden om logistik i forhold til produktion af bomuldsbeklædning. Virksomheden varetager tilskæring, modelsyning, pakning og lagerfunktioner.

3.5.2 Markeds- og produktionsstrategier

Virksomheden består jævnfør ovenstående af tre virksomheder, der indgik fusion for et par år siden. Motivationen for fusionen var at opnå stordriftsfordele ved fælles systemopbygning samt udnyttelse af fælles outsourcings systemer. Virksomheden oplever, at den med fusionen er blevet en mere attraktiv kunde hos leverandørerne pga. de tre virksomheder samlet er en større kunde, end virksomhederne var hver for sig. For produktionen af miljøtekstilerne betyder det for virksomheden, at den står stærkere i et samarbejde med leverandørerne om udvikling af nye produkter. Fusionen har endvidere betydet, at virksomhederne ikke behøvede at konkurrere med hinanden om samme ordre. Dette betød konkret for virksomheden, at den kunne optimere sit salgsarbejde, hvilket gav den en øget vækst det første år.

3.5.3 Intern organisation

Virksomheden har ansat ca. 70 funktionærer og ca. 50 timelønnede medarbejdere. Funktionærerne arbejder bl.a. med salg og indkøb. De timelønnede arbejdere med tilskæring, lagerfunktioner, syning i modelsystemen og pakkeri. Der er ikke ansat en decideret kvalitets- eller miljømedarbejder..

Virksomheden har ikke indført certificerede miljø- eller kvalitetsstyringssystemer. Virksomhedens direktør er selv ansvarlig for produktionen af 'miljø' tekstiler.

3.5.4 Rekruttering af leverandører

Virksomheden har et fast og veletableret kunde- og leverandørnetværk. Virksomheden satser på at have en smal leverandørkreds, som samtidig kan repræsentere en stor produktvariation.

Hver gang virksomheden indleder et samarbejde med en ny leverandør, bliver der anvendt mange ressourcer fra virksomhedens side på at få samarbejdet til at fungere. Ofte skal leverandøren have opbygget nye dokumentationssystemer for at kunne levere den fornødne dokumentation, som viser at den lever op til de forskellige krav, som stilles til leverandøren.

Virksomheden anvender nogle gange de samme leverandører til både den konventionelle produktion og produktionen af miljøtekstiler. Virksomheden anvender to forskellige dokumentationssystemer afhængig af, om det er produktion af konventionelle tekstiler eller miljøtekstiler. Virksomheden lægger derfor vægt på, at leverandørerne er villige til at opbygge dokumentationssystemer.

Virksomheden har kontakt til alle led i kæden og styrer derfor også i høj grad, hvilke råvarer et produkt sammensættes af. Virksomheden skiftede leverandør af metervare for ca. 10 år siden. Virksomheden fandt selv frem til en garnleverandør. Bagefter indgik virksomheden en aftale med dens to metervareproducenter om, at de skulle indkøbe deres råvarer hos den bestemte garnleverandør.

Virksomheden har været med til at etablere en ny systue i Østeuropa. Den gik dels ind økonomisk ved at skyde aktiekapital ind i projektet, dels ved at sidde i bestyrelsen, hvor den er med til at lægge retningslinierne for virksomheden. Under etableringen af systuerne forhandlede virksomheden overenskomster med de lokale forbund i Litauen, og LO blev inviteret med som sparringspartner.

Virksomheden får i dag syet en mindre del af deres produktion på systuen, som de stadig er økonomisk involveret i. Systuen er i dag veletableret. Virksomheden har valgt at lægge flere funktioner ud til systuen, herunder bl.a. kvalitetssikring af produkterne. Aktuelt er man i gang med overvejelser om også at udlægge pakning til systuen.

3.5.5 Styringsmidler i forhold til leverandør

Virksomheden har ikke et formaliseret evaluerings- eller ledelsessystem til at vurdere leverandørerne.

Virksomheden er ordreproducerende. Den sælger hovedsageligt miljøtekstiler til en kunde. Virksomheden og kunden har sammen udviklet konceptet omkring miljøtekstilerne og er sammen vokset fra at være små virksomheder til virksomheder med et stort volumen på markedet af miljøtekstiler. Samarbejdet mellem virksomheden, dens kunde og leverandørerne, der indgår i produktkæden med produktion

af miljøtekstiler, hviler på langvarige aftaler og fælles udviklingsperspektiver. Samarbejdet bygger på forpligtende aftaler mellem virksomhederne. Eksempler på dette er både metervareproducenterne, som jævnfør tidligere er forpligtet til at købe garn fra en bestemt leverandør og virksomheden selv, der ikke sælger miljøtekstiler til deres kundes konkurrerende virksomheder. Det er virksomheden, der er bindeleddet mellem kunden og de øvrige leverandører. Virksomheden koordinerer samarbejdet og fungerer som katalysator i udviklingsprocesser. De enkelte led i produktkæden er ansvarlige for deres egne processer og udvikling af processerne samt kvalitetssikring af eget arbejde.

I forhold til eksterne samarbejdspartnere er det virksomhedens erfaring, at produktionen af 'miljø' tekstiler kræver en stærkere produktkæde end produktion af konventionelle tekstiler på grund af de større krav til dokumentation. De systemer, der opbygges inden for 'miljø' produktionen, kan bruges i den konventionelle produktion. Til gengæld er det en fordel at have de samme leverandører til begge produktioner, idet det giver et større aftagervolumen hos leverandøren. Dette har betydning for, hvor fremkommeligt det er at stille krav herunder miljøkrav til sine leverandører.

3.5.6 Samarbejdstemaer

Virksomheden samarbejder med sin(e) kunde(r) og leverandører omkring produktudvikling, kvalitet og miljø.

Det er i høj grad slutbrugerne inden for miljøtekstiler, der styrer produktudviklingen i dag. Kravene til produkterne kommer derfor fra virksomhedens kunde, hvor det tidligere i lige så høj grad var virksomheden selv, der kom med idéer til produktudviklingen.

3.5.7 Kontaktform

Færdigvareproducentens kontakt til kunder og leverandører sker ved møder efter behov, telefonsamtaler o.lign. I forbindelse med udviklingsprojekter samles repræsentanter fra kædens enkelte led til et møde, hvis der er behov herfor.

3.5.8 Involverede aktører i samarbejdet

Typisk er det virksomhedens direktør, som står for kontakten i produktkæden for miljøtekstilerne, både i forhold til kunde(r) og i forhold til leverandører. Det er forskelligt hvilke aktører, der er involveret hos leverandører og kunder. Det kan være direktører, produktionsledere, miljømedarbejdere og teknisk personale.

Længere bagud i produktkæden, mellem vådprocessor og kemikalieleverandør, er der ofte direkte kontakt mellem de faglige medarbejdere, hvis der er problemer med anvendelse af kemikalierne i vådprocessen.

3.5.9 Motivation for samarbejde

Virksomheden har et veletableret kunde og leverandørnetværk i forbindelse med miljøtekstiler af høj kvalitet. Leverandøren, som varetager vådprocessen for virksomheden, har ligeledes et godt samarbejde med deres kemikalieleverandør. 'Våd-processoren' satser på få og store leverandører og kunder og prioriterer dem. Våd-processoren har et godt samarbejde med sin farvestofleverandør, hvor de er en stor kunde. Relationen mellem disse er kendetegnet af goodwill. På den ene side er farvestofleverandøren indstillet på at høre om og evt. imødekomme vådprocessorens problemer, og omvendt anvender farvestofleverandøren 'vådpro-

cessoren' i forbindelse med prøvekøring af nye farvestoffer på store partier. Fordelen for farvestofleverandøren er, at vådprocessoren er velrenommeret i branchen og deres accept af et nyt farvestof betyder, at andre virksomheder inden for branchen har tillid til at farvestoffets kvalitet.

3.5.10 Miljø

På basis af et langvarigt samarbejde med én kunde har færdigvareproducenten arbejdet på at opbygge en kæde med miljøvenlig produktion. Tanken er, at produktionen skal kunne certificeres i forhold til den tyske 'Internationale Verband der Naturtextilwirtschaft e.V.' (IVN). Det har betydet, at samarbejdspartnere i de foregående led er blevet gennemgået for at sikre, at de krav, der stilles til råvarer, produkt og hjælpekemikalier, er opfyldt i de enkelte led i produktionsprocessen.

Et af kravene, virksomheden har haft til sin leverandør, er, at farvestofferne skal være tungmetalfrie. Farveriet styrer farveprocesser ved hjælp af recepter, som udvikles og fastlægges i samarbejde med kunderne. For at kunne opfylde virksomhedens krav har det været nødvendigt at ændre nogle af farverecepterne og udskifte nogle få af de farver, virksomheden normalt anvender. Generelt har det ikke været det store problem, da farveriet i forvejen prøver at undgå tungmetallholdige farvestoffer, idet farveriet skal betale en højere afgift for spildevand, der indeholder tungmetaller.

Et andet område, som virksomheden har samarbejdet med sin leverandør (farveri) om, har været mekanisk krympning af metervaren. Farveriet tilbød for mange år siden virksomheden at udføre en mekanisk krympning på metervaren frem for en kemisk krympning, hvilket virksomheden fandt var en god idé. Dette har medført, at formaldehydafgivende kemikalier helt har kunnet undgås eller reduceres væsentligt.

3.5.11 Pesticider

Virksomheden har dels en konventionel produktion af tekstiler dels en produktion af tekstiler, som skal overholde en række miljø- og sundhedskrav ved henholdsvis at overholde kravene i IVN og i Økotex 100. IVN er baseret på certificeret økologisk bomuld, mens der for tekstilerne til Økotex 100 er krav om, at restindholdet af pesticider ikke må overstige en vis grænse.

For de konventionelle tekstiler tages der ingen særlige forbehold.

3.5.12 Økologisk bomuld

Til de tekstiler, der skal overholde IVN's krav, indkøber virksomheden certificeret økologisk bomuld. Bomulden købes gennem én leverandør, som har et projekt med småbønder i Peru, hvor der er gode klimatiske betingelser for bomuldsdyrkning. Projektet er privat finansieret. Idéen i projektet er at finansiere bøndernes udgifter til eksperthjælp og certificering af bomulden. Certificeringen bliver foretaget af det svenske KRAV i henhold til EU's forordning om økologisk dyrkning.

De bønder, der indgår i projektet, kan få op til 30% merpris for deres certificerede økologiske bomuld i forhold til konventionelt dyrket bomuld. Dette er for mange bønder et incitament til omlægning til økologiske dyrkningsmetoder.

Bomulden bliver desuden håndplukket.

Kvaliteten af den økologiske bomuld er på højde med eller bedre end den konventionelt dyrkede bomuld fra samme område. Undersøgelser har ved en sammenligning vist, at den økologiske bomuld har mindre metalforureninger og dermed et blødere greb samt længere fibre.

Der er forskellige sorter af bomuld, og nogle giver bedre kvaliteter bomuld end andre. Der kan måske være en sammenhæng mellem hvilke sorter, der egner sig bedst til økologisk dyrkning, og den fiberlængde, der kan opnås, men der er ikke noget klart billede.

3.5.13 Arbejds miljø

Virksomheden har ikke opstillet egne regler for arbejdsmiljø. Krav til arbejdsmiljøforhold bliver ofte pålagt virksomheden af dens kunder.

En virksomhed som Nike har været en af de første til at udvikle deres egne principper for arbejdsmiljø og børnearbejde. Disse principper har dannet skole for en række andre virksomheder. Principperne forholder sig dog kun til de industrielle processer, råvareproduktion som f.eks. bomuldsdyrkning er ikke omfattet af principperne.

Virksomheden har været med til at etablere systuen, som den anvender i Østeuropa til miljøtekstilerne. I forbindelse med etableringen benyttede virksomheden det danske LO som sparringspartner. Desuden blev der indgået overenskomst med et lokalt fagforeningsforbund. I forbindelse med opbygningen af systuen blev benyttet brugt udstyr fra en nedlagt dansk systue. Systuen har i dag ingen problemer med at leve op hverken IVN's krav eller til det Code of conduct, som virksomheden er blevet stillet over for af en af deres andre kunder. Dette Code of Conduct stiller krav til arbejdspladsens indretning, at der skal være flugtveje på systuen, samt at virksomhedens ansatte skal kunne dokumentere, at de er over 14 år.

3.5.14 Børnearbejde

Virksomheden skal over for nogle af deres kunder underskrive et Code of Conduct, som blandt andet kræver, at der ikke anvendes børnearbejdere i de industrielle processer. For de systuer, virksomheden anvender i Østeuropa, sikre virksomheden sig desuden, at de lokale regler overholdes.

3.5.15 Internationale forhold

Som led i GATT-aftalen er der mellem Polen/Litauen og Europa lavet kvoteaftaler om passiv forædling, hvilket indebærer, at hvis de eksporterede bearbejdningsprocesser i forbindelse med produktionen af tekstiler holder sig inden for passiv forædling, friholdes produktet for told af tilvækst.

Det betyder for virksomheden, at den hidtil har valgt at bringe tøjet retur fra Litauen og Polen, når det er blevet syet. Tøjet er derefter blevet pakket og distribueret fra virksomheden selv.

3.5.16 Handlemuligheder

Virksomheden har gode muligheder for sammen med resten af virksomhederne i produktkæden at samarbejde om udvikling af miljøtekstiler. Virksomheden har gennem udvikling og etablering af et tæt kunde og leverandørnetværk med et forpligtende samarbejde været i stand til at udvikle miljøtekstiler og skabt gode forudsætninger for et tættere samarbejde.

Det drivende i udviklingen har været at forfølge efterspørgselstendenser på en afgrænset del af markedet, og udviklingen er sket i et tæt samarbejde med en enkel kunde. Dette giver tilsyneladende den svaghed, at på den ene side har spredningen af konceptet været begrænset, både indadtil i virksomheden selv, hvor den konventionelle produktion ved fusionen ikke er blevet påvirket af erfaringerne fra produktionen af miljøtekstiler, på den anden side i forhold til markedet, hvor der ikke er sket en spredning i forhold til flere kunder. Ved at virksomheden er knyttet til en enkel kunde, er der stor risiko for, at det konkrete miljøkoncept, der er blevet udviklet, kan gå tabt, hvis kunden forsvinder ved f.eks., at markedet ændres, eller der opstår konkurrence på markedet.

Tilsyneladende opnår de forskellige led i produktkæden gennem et gensidigt samarbejde med ansvar for egne processer, ydelser m.m. at opbygge og udvikle virksomheder med stor kompetence til at håndtere egne miljøforhold og dokumentere dem. Erfaringen fra denne produktkæde tyder på, at leverandørerne har været i stand til at udnytte denne kompetence til at opbygge egne kundenetværk, hvor miljøkrav m.m. er i fokus. Dette sikrer en udnyttelse og spredning af erfaringer og reducerer risikoen for, at erfaringer går tabt.

De væsentligste påvirkninger af denne type virksomheder er at sikre muligheder for udvikling af produktkæder, hvor de centrale drivkræfter for miljøarbejdet er efterspørgsel fra markedet modsat mere virksomhedsinterne drivkræfter.

3.6 Færdigvareproducent 3, beklædning

Virksomheden er en mindre færdigvareproducent inden for herrebeklædning.

3.6.1 Nøglekompetencer

Virksomhedens nøglekompetence er i dag primært indkøb og distribution af undertøj fra udenlandske produktionsvirksomheder til specialbutikker inden for herrebeklædning. Tidligere producerede virksomheden selv undertøj (klip og syning), men i dag al produktion er lagt ud til leverandører.

3.6.2 Markeds- og leverandørstrategi

Virksomheden forhandler herreunderbukser og har tre forskellige produkter: En original linie (høj kvalitet), en såkaldt ”yngre linie” og en billig linie/private label.

Ingen af produkterne er miljømærkede, og virksomheden har heller ingen planer om, at produkterne skal miljømærkes. Virksomheden har tidligere samarbejdet med en grøn entreprenør-virksomhed og produceret/forhandlet et produkt med et privat miljømærke, men produktet er i dag taget ud af case-virksomhedens sortiment.

Virksomheden valgte i 1989 at udlicitere egenproduktionen til en dansk virksomhed frem for at investere i ny produktionsteknologi, og produktionen blev lagt ud til en dansk undertøjsproducent. Producenten prioriterede sin egen produktion, og det gav problemer for case-virksomheden. Direktøren blev derfor ansat i 1991 som salgschef og med den centrale opgave at forestå flytning af produktionen til udlandet. Fra 1993 blev liniernes gradvis flyttet til udlandet. Den originale linie blev flyttet til Litauen. Den yngre linie blev flyttet til Tyrkiet, og den billige linie/private label blev flyttet til Indien.

Virksomheden prioriterer faste og stabile kunde- og leverandørnetværk. Virksomhedens kunder er primært danske, der udgør 98 % af kundegrundlaget. Det er detailbutikker som f.eks. Din Tøjmand. Virksomheden forsøger at holde sig fri af supermarkedskæderne. Der er i dag 3 sælgere i Sverige, 1 i Holland, 1 i Belgien, 1 på Færøerne og 2 i Danmark. Direktøren varetager selv salgsfunktionen på Island. Alt eksternt salgspersonale er provisionslønnet. Salgsfunktionen blev udskilt fra virksomheden for et par år siden som led i at flytte omkostningerne over i variable priser. Sælgere er underlagt restriktioner fra virksomheden. Direktøren skal f.eks. godkende de produkter, sælgere sælger parallelt med virksomhedens.

Virksomheden har samarbejde med et designbureau med fire designere i Midtjylland. Direktøren har dialogen med designbureauet om, hvordan designet skal være. Fra designbureauet får virksomheden tegninger. Tegningerne scannes til leverandørerne i Litauen, Indien og Tyrkiet, som derefter laver en prøveproduktion. I Danmark har case-virksomhedens konkurrent stor betydning for udviklingen af herreundertøj. USA har f.eks. kun et lille produktsortiment, og der sker ikke meget udvikling. De kører med 3 valgmuligheder: Hvid, sort og grå. I Danmark sælges et stort antal forskellige faconer og farver.

Virksomhederne i Indien og Tyrkiet spinder, farver og syr. Virksomheden i Litauen syr og gennemfører kvalitetssikring, dvs. produktionen sker som CMT (cut-make-trim). Til virksomheden i Litauen importeres garn fra en græsk garnleverandør, derefter strikkes garnet i Midtjylland og farves hos et dansk farveri, før det transporteres til Litauen.

Direktøren vil gerne øge omsætningen. Lagermedarbejderen går i dag alene på lageret og pakker, og det er direktørens mål at øge omsætningen så meget, at der kan ansættes en ekstra lagermand og derved skabe et bedre arbejdsmiljø. Strategien til at øge omsætningen er:

- At inddrage flere produktgrupper i sortimentet
- At udvide markedet gennem internethandel

I julehandlen 1999 oplevede virksomheden et fald i omsætningen, hvilket dog var et generelt fald for hele tøjbranchen (8%). Direktøren mener, de vil være mindre sårbare, hvis de forhandler flere produktgrupper. Direktøren har valgt at satse på strømper og har gennem det sidste halve år ledt efter en strømpeleverandør, som nu er fundet i Tyrkiet. De har indgået en aftale med en tyrkisk producent, som ikke tidligere har solgt på det europæiske marked. Det er meningen, at deres eksisterende sælgere skal forhandle strømperne.

Som noget nyt er virksomheden ved at starte internethandel op i Sverige, Norge og Finland som led i at udvide deres omsætning gennem opdyrkning af nye markeder. Virksomheden har for øjeblikket ikke planer om at starte postordrehandel i Danmark, men prioriterer alene de markeder, hvor de ikke er så kendte. Virksomheden vil ikke starte internet-handel op i Danmark, som er deres største marked, da man ser det som at gå ind og konkurrere med sig selv.

Case-virksomheden adskiller sig fra sin væsentligste danske konkurrent ved at holde sig til få firmaer/kunder. Virksomheden inddeler kundeskredsen i 3 kategorier A, B og C og prioriterer indsats og serviceniveau efter denne rækkefølge:

- A er de trofaste kunder
- B er de kunder der er ligeglade med, om det er case-virksomhedens eller konkurrentens produkt, de sælger
- C er de virksomheder, som er lukket om 10 år.

Den stigende dollarkurs betyder, at virksomheden har flyttet størstedelen af sine ordrer fra den indiske leverandør til den tyrkiske leverandør, de allerede anvender. Indien er ”bundet” til dollarkursen, hvor Tyrkiet er bundet til den tyske D-Mark. Det gør det billigere for virksomheden at benytte tyrkiske leverandører. Virksomhedens indiske leverandør har sat prisen ned for at fastholde virksomheden som kunde, men case-virksomheden mener stadig, det er for dyrt. Flytningen af ordrene er sket på trods af, at case-virksomheden har gennemført et DANIDA-støttet udviklingsprojekt sammen med den indiske virksomhed.

3.6.3 Intern organisering

Virksomheden er et gammelt familieaktieselskab fra 1893. Der er i dag 38 aktionærer. På virksomheden er foruden direktøren ansat en lagermand og tre kontordamer.

Direktøren varetager kontakten til design-bureau, til sælgere og til leverandører. Lagermanden varetager pakning på lageret, og de tre kontordamer varetager regnskab.

3.6.4 Rekruttering af leverandør

Et centralt kriterium for virksomheden i udvælgelsen af leverandører er tillid. Det anses for væsentligt for et samarbejde, at parterne informerer hinanden om forsinkelser eller andre uregelmæssigheder i forbindelse med en handelsaftale. Accept af forsinkelser er dog også et kulturanliggende, og derfor er et andet centralt kriterium, som direktøren oplever, at kunne kommunikere sine krav om leveringstider m.m. til leverandøren.

Direktøren har på baggrund af tidligere leverandør-relationer til virksomheder, der er større end case-virksomheden, udviklet den filosofi, at samarbejde mellem virksomheder er bedst, hvis det enten er to små eller to store virksomheder, som arbejder sammen.

Virksomheden er ved at skifte til en mindre leverandør i Litauen, således at alle virksomhedens leverandører snart vil være små virksomheder - på nær den indiske virksomhed, som har 500 medarbejdere. I Litauen har case-virksomheden hidtil samarbejdet med en stor virksomhed med 3000 medarbejdere. Hos denne leverandør oplevede direktøren, at case-virksomheden ikke fyldte noget i leverandørens prioriteringer. Den nye samarbejdspartner i Litauen er en systue med 30 medarbejdere. Systuen er ejet 50 % af en dansk virksomhed. Sy-virksomheden har tre store fabrikker, hvoraf den ene syr undertøj.

3.6.5 Styringsmidler i forhold til leverandører

Case-virksomheden har ikke et formaliseret leverandørstyringssystem, men besøg hos potentielle leverandører forud for indgåelse af en aftale og langvarige samarbejdsrelationer medvirker til at skabe den nødvendige indsigt og tillid i forhold til leverandøren. Brydes tilliden ved f.eks. manglende information eller overskridelse af tidsfrister, så tages samarbejdet op til vurdering.

3.6.6 Samarbejdstemaer

Der er gennemført et Privat Sektor projekt i samarbejde med den indiske leverandør med fokus på forbedring af kvalitet, miljø og arbejdsmiljø. Projektet og dets baggrund er yderligere beskrevet i afsnit 1.6.10

3.6.7 Kontaktform

Direktøren foretrækker en uformel kontakt til sine samarbejdspartnere frem for opstilling af krav m.m. Han bliver ofte inviteret hjem privat hos sine samarbejdspartnere og foretrækker denne uformelle ramme til at snakke om forholdene. Direktøren har fagligt kendskab til og kan via sine leverandør-relationer kontrollere spinderi, farveri og syning. Den eneste proces i kæden, han ikke har direkte kontakt til, er bomuldsproduktionen. Virksomheden begynder aldrig at samarbejde med en leverandør, før direktøren har været på besøg på virksomheden mindst to gange. Kontakt til kunderne foregår via sælgerbesøg i detailhandelsbutikker.

3.6.8 Involverede aktører i samarbejdet

Direktøren er typisk nøglepersonen i relation til leverandørerne. I Privat Sektor projektet med den indiske leverandør var det dog to konsulenter, som direktøren kendte personligt, der var de daglige samarbejdspartnere for den indiske virksomhed. Hos den indiske virksomhed foregik det daglige samarbejde med mellemledere i virksomheden, men ved problemer og strategiske beslutninger mødtes direktøren med ledelsen for den indiske virksomhed.

I forhold til kunderne varetages kontakten af de sælgere, der har samarbejdsaftale med case-virksomheden. Direktøren varetager selv salgsarbejdet på et af mærkerne.

3.6.9 Motivation for samarbejde

Case-virksomhedens relationer til leverandører er bestemt af ønske om at indkøbe billigst muligt, samtidig med at kvaliteten skal være i orden. Det betyder på den ene side, at virksomheden var parat til at gå ind i et Privat Sektor-projekt med den indiske leverandør for at opnå en bedre produktkvalitet – og på den anden side at case-virksomheden flyttede de fleste af sine ordrer, da valutakursændringer fordyrede varerne.

Anledningen til projektet var, at en af direktørens tidligere kolleger, som studerede på Eksportskolen hørte om muligheden for at få støtte gennem Privat Sektor-programmet til denne type projekter. Samarbejdet om Danida-projektet har været med til at skabe tillid mellem den indiske virksomhed på den ene side og konsulenten og case-virksomheden på den anden side. Den indiske leverandørs direktør har fastholdt kontakten, fordi det giver mulighed for rådgivning i investeringsovervejelser – enten direkte eller ved at blive henvist til andre danske virksomheder. Han har stadig meget kontakt til den danske konsulent og benytter ham som uformel rådgiver, når han har nye ideer eller investeringsønsker og lytter meget til rådgivningen. Konsulenten er i dag ansat i et dansk firma, som er begyndt at købe fra den indiske leverandør.

Den indiske virksomhedsejer er ca. fire gange om året i Danmark for at besøge sine kunder. Han har sammen med case-virksomhedens direktør eksempelvis besøgt danske farverier og systuer.

3.6.10 Miljøkrav

Virksomheden har sammen med sin indiske leverandør indgået i et Danida-projekt under Privat Sektor-programmet. Virksomheden har haft leverandøren i 2 –3 år. Virksomheden optager ca. 10 % af den indiske virksomheds kapacitetsvolumen. Da projektet startede, var den indiske virksomhed forholdsvis nystartet. Virksomheden fulgte allerede på det tidspunkt alle landets regler og love om miljø, arbejdsforhold

m.m. Den indiske virksomhed havde i starten tjent mange penge, da virksomheder i Indien ikke betaler skat, når de producerer til eksport. Der er en tradition med, at virksomhederne i Indien enten kun producerer til eksport eller til hjemmemarkedet.

Den indiske virksomhed har 500 medarbejdere. Det er meget almindeligt, at de store virksomheder i Indien har mellem 1000 og 2000 medarbejdere. Kulturen omkring virksomheder i Indien adskiller sig fra den danske kultur på en række områder:

- En virksomhed i Indien kan kun afskedige deres medarbejdere, hvis virksomheden lukker.
- Rigdom i Indien måles på antal ansatte.
- Et godt overskud forpligter virksomheden til at have mange ansatte

Case-virksomhedens direktør mener, at der nemt kunne skæres 70 – 100 medarbejdere bort på den indiske virksomhed. Som svar på direktørens vurdering ved første besøg, havde leverandøren sagt, at rigdom forpligter til at have mange medarbejdere.

Den almindelige arbejdstid på virksomheden var 72 timer om ugen, men produktiviteten for den enkelte medarbejder lå på omkring 29 timer pr. uge. Temperaturen er omkring 40 – 45 grader Celsius, og det medfører et lavere tempo og dermed en lavere produktivitet. Medarbejderne får 28 kr. om dagen i løn. Mange medarbejdere bor på fabrikken under et halvtag.

Den indiske virksomhed har også andre danske kunder, bl.a. syr virksomheden børnetøj til en dansk supermarkeds kæde. Da projektet startede op, gav supermarkeds kæden udtryk for, at man ville finde en anden leverandør, hvis projektet betød, produkterne blev dyrere.

Projektet blev indledt med et forprojekt, hvor direktøren og hans tidligere kollega besøgte og gennemgik virksomheden. Derefter tog de hjem og skrev den egentlige projektansøgning. Virksomheden fik hjælp fra Håndværkerrådet til at skrive projektansøgningen. Håndværkerrådet fik 40.000 kr. for at være med i forprojektet og for at skrive ansøgningen. Direktøren oplever det som meget krævende for en lille virksomhed at gå ind i et Danida-projekt. Forprojektet førte derfor bl.a. til, at virksomheden krævede over for Danida, at der skulle være midler i projektet til, at case-virksomheden kunne ansætte den tidligere kollega som projektleder.

Den indiske virksomhed havde planlagt at bygge en ny fabrik, da direktøren spurgte virksomheden, om den ville samarbejde om projektet. Den indiske virksomhedsejer fandt, at det var et godt tilbud. Danida bevilligede 3 mill. kroner, og den indiske virksomhed investerede selv 12 mill. kroner.

Til at lede projektet blev den tidligere kollega ansat på fuld tid, og han flyttede til Indien sammen med sin kone i et halvt år. Hun var uddannet inden for kvalitet og skulle i forbindelse med projektet arbejde med kvalitet på fabrikken.

Fokus i projektet blev:

- Tiltag i forhold til det eksisterende farveri, etablering af et lukket system plus spildevandsrensning.
- Integration af miljø-, arbejdsmiljø- og kvalitetshensyn i projektering af en ny fabrik, som på det tidspunkt var ved at blive planlagt.

Det første punkt blev primært formuleret af virksomheden, mens det andet punkt blev formuleret af den indiske virksomhed selv. Case-virksomheden har mest bidraget til at skubbe på og få ideer til, hvordan tingene kan gøres, mens den indiske virksomhed selv har stået for informationssøgning, forhandling med leverandører m.m.

Virksomheden var selv meget motiveret for at gøre en indsats omkring spildevandet, fordi:

- Indien stod overfor at implementere en ny lovgivning på spildevandsområdet, og virksomheden vidste, at den var nødt til at sætte noget i værk på det område.
- Rent vand er en dyr ressource. Virksomheden får vand bragt i tankvogne.

Da projektet startede, foregik farveprocesserne i åbne kar. I projektet blev der fokuseret på recirkulering af vand og mulighederne for at farve i et lukket system. Virksomheden besøgte danske farverier for at undersøge mulighederne. Den indiske virksomhedsejer har selv stået for indkøb af udstyr til farveprocesserne hos kinesiske maskinleverandører.

I projekteringen handlede det bl.a. om etablering af kantine, etablering af vaskerum, anvendelse af vogne med hjul i stedet for bast og elevator til at transportere som alternativ til at bære ting op. Vaskerummet var såvel en arbejdsmiljø- som en kvalitetsforanstaltning. En 10 km jordvej førte frem til fabrikken, og medarbejderne fik med vaskerummet mulighed for at vaske fødder, hænder og ansigt, før de arbejdede med produktion af tekstiler. Det betød, at produkterne blev mindre beskidte.

Direktøren oplever, at den største udfordring i projektet var at få ledelsen m.m. på virksomheden til at samarbejde med den tidligere kollegas kone. De snakkede ikke til hende, og deres holdning var, at kvinder skulle man ikke lytte til. Det var først efter, at den danske direktør havde givet den indiske virksomheds ledelse en "advarsel", at samarbejdet mellem dem gled lettere.

Ændringen af farveprocesserne har både ført til forbedring af arbejdsforholdene og givet grundlag for samhandel med nye kunder som følge af en forbedret kvalitet. Tidligere var det almindeligt, at der var stor udskiftning i farveriet på grund af de dårlige arbejdsforhold, hvilket har ændret sig efter, at det nye udstyr er blevet implementeret. Medarbejderne kom typisk fra syd og blev på fabrikken 3 -4 måneder, hvorimod det i dag mere er en fast stab. Den nye lukkede farveproces betyder, at de mørke farver holder længere, og der er kommet nye kunder efter projektets afslutning.

3.6.10.1 Erfaringer med privat miljømærke

Virksomheden har haft enerettighederne til at producere herreundertøj under et privat miljømærke frem til 1997, hvor case-virksomhedens direktør valgte at stoppe. Produktionen var kommet i stand ved en henvendelse fra udvikleren af det private miljømærke til case-virksomheden i 1993 – 94 med et tilbud om at producere underbukser til en tysk postordrevirksomhed. Case-virksomheden indvilligede og begyndte samtidig at producere til hjemmemarkedet. I forbindelse med produktionen skulle case-virksomheden betale royalty for brugen af miljømærket. Direktøren oplevede, at kravet om dokumentation var besværligt og fordyrende. I forhold til dokumentationen var det på forhånd fastlagt hvilken garnleverandør og hvilket farveri, der skulle anvendes.

Det tyske firma havde ikke en bestemt profil, men var begyndt at føre det miljømærkede produkt. Det betød, at de solgte fem par billige underbukser hver gang,

der blev solgt et par miljømærkede underbukser. En anden væsentlig årsag til, at virksomheden holdt med at producere det miljømærkede produkt, var case-virksomhedens danske kunders reaktioner. Det miljømærkede produkt var ca. 20 – 25 % dyrere end case-virksomhedens egne mærker, og kunderne kunne ikke forstå, at de skulle betale mere for et produkt, der ikke så anderledes ud. Endvidere satte nogle af forhandlerne spørgsmålstegn ved case-virksomhedens andre produkter og indholdet i dem. Produktionen af det miljømærkede produkt var på den måde med til at skabe tvivl om kvaliteten ved case-virksomhedens egne produkter.

Direktøren mener ikke, at der er forskel på kvaliteten af det miljømærkede produkt og virksomhedens egne produkter. Endvidere mener direktøren, at mange af de kemikalier, som er forbudt i henhold til det private miljømærke, i dag også er forbudt generelt.

Virksomheden vægter forbrugernes sundhed. Det betyder, der stilles krav til den proces, som bomulden gennemløber hos leverandøren. Dette indebærer bl.a., at bomulden renses fuldstændigt på fabrikken. Endvidere stiller case-virksomheden krav om, at der ikke er formaldehyd i tekstilerne. Det kontrolleres dog ikke, om tekstilerne er formaldehydfri.

3.6.11 Pesticider

Der stilles i dag ikke krav til anvendelsen af pesticider i den anvendte bomuld og heller ikke til indholdet af pesticid-rester, som leverandørerne anvender. Motivationen synes at være den fordyrelse, der kan lægges heri. Case-virksomheden fremhæver f.eks., at der ikke stilles krav til, at bomulden er håndplukket, da det er meget dyrere end maskinplukket bomuld.

3.6.12 Økologisk bomuld

Anvendelse af økologisk bomuld prioriteres ikke.

3.6.13 Arbejdsmiljø

Direktøren stiller ikke lønkrav til sine leverandører, men diskuterer med nye fabrikker, om deres ansatte kan leve af deres løn. Direktøren vil ikke stille lønkrav, da det kan betyde, at leverandøren får øget omkostninger og derved mister kunder, hvilket i sidste ende kan resultere i, at virksomheden lukker. Derved mener han ikke, at han har gjort medarbejderne en tjeneste.

I forbindelse med samarbejdet med den tyrkiske leverandør af underbukser stillede virksomheden krav om udsugning af støvpartikler. Virksomheden køber ca. 20 % af leverandørens produktion. Kravet blev fremsat dels for at forbedre arbejdsmiljøet, dels for at sikre kvaliteten. Leverandøren syr i forskellige stoffer, og udsugningen kunne hindre f.eks. sorte fnug i underbukserne. Leverandøren investerede i et ventilationsanlæg. I dag er direktøren betænkelig ved at have forslået udsugning. Rengøringen før i tiden havde givet medarbejderne variation i arbejdet og mulighed for at løsrive sig symaskinen. Den mulighed er væk nu med ventilationen.

Direktøren besøgte en gang en polsk leverandør, hvor taget var ved at falde ned, og der valgte direktøren ikke at indlede et samarbejde.

3.6.14 Børnearbejde

Case-virksomheden oplever, det er meget almindeligt i Indien, at mændene sidder og syr, og så kommer de 10-12 årige børn og hjælper deres far ved 15 - 16 tiden. Direktøren stiller ikke direkte krav til leverandørerne vedrørende børnearbejde, men har som rettesnor de principper, at:

- Børnene skal kunne passe deres skolegang
- Arbejdet må ikke påføre børnene legemlig beskadigelser.

Direktøren lægger som tidligere vægt på at opbygge et mere privat forhold til ledelsen hos potentielle leverandører inden aftaler indgås – f.eks. ved at besøge dem privat – for på den måde at vurdere, om han kan have tillid til leverandøren, herunder f.eks. deres håndtering af børnearbejde.

3.6.15 Internationale forhold

Den stigende dollarkurs har som nævnt betydet, at case-virksomheden har flyttet størstedelen af sine ordre fra den indiske leverandør, hvor indkøb afregnes i dollars til den tyrkiske leverandør, hvor der afregnes i D-mark.

3.6.16 Handlemuligheder

Virksomhedens væsentligste påvirkningsmuligheder i forhold til leverandører er gennem det tætte forhold, der opbygges til et mindre antal leverandører. Samarbejdet om Privat Sektor-projektet i Danida-regi har været med til at skabe tillid mellem den danske, den indiske virksomhed og konsulenten. Den indiske virksomhedsejer er ca. fire gange om året i Danmark for at besøge sine kunder. Han har sammen med case-virksomhedens direktør besøgt danske farverier og systuer. Han har stadig meget kontakt til den danske konsulent og benytter ham som uformel rådgiver, når han har nye ideer eller investeringsønsker og lytter meget til rådgivningen. Konsulenten er endvidere i dag ansat i et dansk firma, som er begyndt at købe fra den indiske leverandør. Formidling af den danske virksomheds erfaringer gennem fagpressen til andre virksomheder i den del af Danmark, hvor virksomheden er beliggende, har betydet, at andre virksomheder også har startet Privat Sektor projekter. Dette peger på den spredning af erfaringer, der kan ske ved formidling i de relevante medier.

Virksomheden har opgivet at producere produkter inden for et privat miljømærke, fordi den syntes, der skulle betales for meget royalty til den virksomhed, der havde udviklet konceptet, fordi produkterne var væsentligt dyrere, og fordi de miljømærkede produkter var med til at sætte spørgsmålstejn ved virksomhedens øvrige produkter. Samtidig mener virksomheden, at størstedelen af produkterne i dag lever op til disse krav uden at være miljømærkede som følge af ændringer i de almindelige produktionsmetoder i branchen. Disse erfaringer peger på nogle vigtige overvejelser i forbindelse med tilrettelæggelse af en strategi, der ved hjælp af miljømærker skal udbrede mere miljøvenlige produkter og produktionsmetoder. Det er vigtigt, at miljømærkeordningen ikke fordyrer produkterne, at det klart og specifikt formidles til kunderne, hvordan et miljømærket produkt miljømæssigt adskiller sig fra andre tilsvarende produkter, samt at der formidles erfaringer mellem virksomheder med at håndtere et produktsortiment, der indeholder både miljømærkede og ikke-miljømærkede produkter.

3.7 Færdigvareproducent 4, boligtekstil

Virksomheden er en gammel (mere end 100 år) virksomhed. Virksomheden har over en tid ændret forretningsområde og til en vis grad indsnævret sit virkefelt. Som en konsekvens heraf har virksomhedens kompetencer også ændret sig.

3.7.1 Nøglekompetencer

Det nuværende forretningsområde er fokuseret omkring servicesektoren. Virksomheden importerer metervare og dens kerneområde er fladlinnet. Virksomheden står for design, marketing og handel. To af virksomhedens kernekompetencer er organisation og logistik.

3.7.2 Markeds- og produktionsstrategi

Indtil for nyligt fremstillede virksomheden både produkter til detailledet og til det professionelle marked. I dag fremstiller virksomheden til det professionelle marked. Produktionen var i høj grad baseret på kundernes udtalte ønsker. Virksomheden har skiftet markeds- og produktionsstrategi i de seneste år. I dag forsøger virksomheden at være meget proaktive i forhold til design, kvalitet og miljø og satser på at kunne differentiere sig fra konkurrenterne på dette. Virksomheden arbejder på at være foran på designsiden og arbejder med forskellige typer af koncepter i forhold til forskellige kundegrupper. Tilsvarende ønsker virksomheden også at være førende inden for kvalitet og miljø. Således har virksomheden sikret sig retten til miljømærket tekstil.

Virksomhedens kunder er primært inden for servicesektoren. Det vil sige eksempelvis hoteller og hospitaler. De direkte kunder er vaskerier enten knyttet til brugerne eller selvstændige servicevaskerier.

3.7.3 Intern organisation

I dag er virksomheden organiseret omkring kunde/leverandør(-segment-)teams. Hvert team varetager de fleste step: design, kvalitetscheck i forhold til det enkelte markedssegment. Organiseringen med teams er ny. Virksomheden har valgt at forberede organisationsændringen over en toårig periode. Alle virksomhedens medarbejdere har været på et introduktionskursus, og alle medarbejdere skal på et opfølgingskursus. Derudover skal der ske on-the-job-træning for at kvalificere dem til team-arbejdet.

3.7.4 Rekruttering af leverandører

Virksomheden stiller som umiddelbart krav til sine leverandører, at disse skal kunne leve op til kriterierne i Økotex 100. Økotex 100 ses af virksomheden omend ikke som et tilstrækkeligt krav så som en seriøs indikation for, at den kommende leverandør har en pålidelig og troværdig håndtering af krav. Der lægges også meget vægt på, at der kan etableres en velfungerende logistik, om den fornødne tekniske kapacitet er til rådighed, og om virksomhedens organisation og mentalitet er positiv i forhold til at være innovativ. Virksomheden stiller derudover specifikke krav. Kan leverandøren ikke umiddelbart opfylde disse, lægges der vægt på, om der kan opnå en dynamisk relation til leverandøren, således at kravene, der stilles, kan opnås inden for en realistisk tidshorisont.

Virksomheden opfatter det meget vigtigt og meget tidskrævende at vælge og udvikle samarbejdet med leverandører. Som udgangspunkt forventer virksomheden, at det tager omkring to år at få kørt en leverandør ind, således at denne fuldt

ud kan leve op til de krav, virksomheden stiller. Dette afhænger selvfølgelig af udgangspunktet, men der bliver lagt vægt på en dialog-baseret proces. På grund af det store arbejde, der er knyttet til valg og indkøring af leverandører, sættes der på relativt få leverandører. Det ligger implicit i dette, at der er tale om langvarige forhold. I nogle tilfælde er der tale om egentlige personlige relationer, i andre at der er tale om langvarige forretningsforbindelser. Denne tendens har været stigende. Det er virksomhedens indtryk, at det ikke er unikt for dem, men gælder for mange kunde-leverandør-samarbejder.

Som en del af arbejdet med design vælger virksomheden også at have kontakt til kundens kunder. Det betyder, at virksomheden har kontakt med flere led efter sig selv med henblik på at designe produkter, der lever op til både kundens behov og kundernes kunders behov.

Tilsvarende inddrages også leverandører, eksempelvis kemikalieleverandører med henblik på at være med til udforme recepter, der sikrer den rigtige farve, kvalitets- og miljøkrav.

3.7.5 Styringsmidler i forhold til leverandøren

Virksomheden anvender forskellige kontrolformer og forskellige typer af integration eller mangel på integration i forhold til sine leverandører. Eksempelvis fravælger virksomheden i visse situationer at opbygge kompetencer, men overlader dette til sine leverandører. I forbindelse med kravene om Økotex 100 og miljømærket er dette delvist tilfældet. Virksomheden stiller således kravene til sin leverandør. Leverandørerne kan både være producerende virksomheder og agenter. Det er så op til leverandørerne at vise, at de lever op til kravene. Samtidig har virksomheden aktivt forsøgt at motivere sin leverandør til at leve op til kravene og har også været med til at initiere kontakt mellem forskellige leverandører for at kunne finde løsninger, som tilfredsstillende opstillede krav. Det vil sige, virksomheden har valgt både at have en aktiv dialog og at sætte relevante leverandører sammen med henblik på, at disse (tilsammen) kan leve op til virksomhedens krav og dokumentere dette. I disse situationer har det været en eksternt tredie part, der i sidste ende vurderer, om kravopfyldelsen er nået.

Der er således en meget klar opfattelse af, hvad virksomheden selv har kompetencer og ressourcer til at gå ind i og også, hvad den ønsker selv at opbygge konkrete kompetencer til. Virksomheden er således fokuseret på sin evne til at være innovativ, (krav-) formidlende samt meget stærk på design, logistik og handel. Virksomheden er klar over sin rolle som katalysator i forbindelse med at stille (og videregive) miljø- og kvalitetskrav, men ønsker kun at opbygge egen kompetence som formidler og fødselshjælper af disse krav. Dette betyder, at der er en relativ klar arbejdsdeling i leverandørkæden.

3.7.6 Samarbejdstemaer

Virksomheden, dens kunder og leverandører samarbejder om – først af alt – at optimere produktkæden økonomisk. Virksomheden, dens leverandører og kunder ser markedet komplekst og integreret, så deres forståelse er, at kvalitets-, miljø- og prismæssig konkurrence er snævert koblet. Det betyder, at samarbejderne aldrig er 100 % fokuseret på et af aspekterne.

3.7.7 Kontaktform

Afhængig af problemstilling og betydning vælges forskellige kontaktformer. Der kan være tale om, at repræsentanter fra virksomheden er hos leverandøren i en

periode, og der kan være møder og telefonisk kontakt. Alle former kan ske som opfølgning.

3.7.8 Involverede aktører i samarbejdet

Med den nye organisering af virksomheden i kunde/leverandør-teams er det de enkelte teams, der varetager kontakten med leverandørerne i det tilknyttede område. Kontaktpersonen kan enten være en agent, der opererer i det pågældende område, eller det kan være en direkte kontakt til en virksomhed, hvor kontaktpersonen typisk er direktøren eller den tekniske chef.

3.7.9 Motivation for samarbejde

En af virksomhedens leverandører angav, at de opfattede virksomheden som en strategisk vigtig kunde – en art strategisk alliancepartner - selvom den langtfra er leverandørens største kunde. Leverandøren angav, at de lærer meget af virksomheden i forhold til organisering, planlægning, management og praktiske løsninger. Leverandøren ser derfor samarbejdet som oplærende og udviklende. En anden leverandør angav tilsvarende erfaringer. Leverandøren fremhævede i øvrigt, at virksomheden fik forholdsvis stor indflydelse på grund af dens evne til at stille specifikke krav, og fordi leverandøren har erfaring for, at disse krav senere vil komme fra andre af dens kunder.

3.7.10 Miljøkrav

Virksomhedens erfaringer med miljøkrav er forholdsvis koncentreret omkring miljømærkearbejdet, hvorfor erfaringerne med miljøkrav i hovedtræk er præ-senteret under miljømærkekrav.

Virksomheden har erfaringer med at stille miljøkrav til forskellige leverandører i forskellige lande. Det er virksomhedens umiddelbare opfattelse, at muligheden for at stille miljøkrav, samt at leverandørerne kan dokumentere at leve op til sådanne krav, er præget af hvilken grad af forståelse miljøkrav i al almindelighed mødes med i det pågældende land. Med tanke på blandt andet nogle af Svanens miljøkrav, udtalte virksomheden, at den langt hellere ville stille mulige miljøkrav samt have en dialog herom end at arbejde med at leve op til umulige miljøkrav, som måske ikke flytter ret meget.

3.7.10.1 Miljømærkekrav

Virksomheden har både arbejdet med miljømærkning i forhold til det nordiske miljømærke Svanen og i forhold til EU's miljømærke Blomsten. Det er virksomhedens erfaring, at EU's miljømærkekriterier er lettere at gå til forståelsesmæssig og i sidste ende også dokumentationsmæssigt. Et dokumentationskrav i Svanemærkningsordningen, som virksomheden angav som særligt umuligt, er kravet om, at man skal kunne dokumentere, hvilken mark bomulden er dyrket på. Virksomheden, der køber sin bomuld på bomuldsbørsen, vil ikke kunne dokumentere et sådant forhold. Det parallelle krav i EU's miljømærkningsordning er knyttet til muligheden for at teste på specifikke sporstoffer.

I det hele taget udtrykte virksomheden, at det nordiske miljømærke, Svanen, for tekstilers vedkommende frastødte flere, end det tiltrak, ved at være for perfekt/elitært i sin tilgang.

Virksomheden har arbejdet på og delvist sammen med en leverandør på at kunne sælge miljømærkede produkter til virksomhedens kunder. Virksomheden angav, at arbejdet med eksempelvis miljømærkning af produkter krævede et vist basisniveau

af viden samt en evne til at organisere. Dette var vigtige parametre i det konkrete valg af samarbejdspartner til miljømærkning.

Virksomheden angav endvidere, at det havde været en overordentlig stor mundfuld at være den første virksomhed, der blev miljømærket og så gerne, at der etableredes mulighed for støtte for at gøre det mere overkommeligt at få sine produkter miljømærkede.

3.7.11 Pesticider

Virksomheden opgav vedrørende brug af pesticider kun, at de følger kriterierne for EU's miljømærke. Grundet indkøb via bomuldsbørsen opfattede virksomheden det ikke muligt reelt at stille krav til leverandørerne (fordi det kræver en kontakt de ikke har).

3.7.12 Økologisk bomuld

Virksomheden udtrykte at økologisk bomuld er af lavere kvalitet end konventionelt dyrket bomuld, men at der er en positiv udvikling i gang. Virksomheden stiller ikke krav om, at bomuld skal være dyrket økologisk og mente også, at markedet ikke giver mulighed for sådan et krav på grund af den ringe markedsandel.

3.7.13 Arbejdsmiljø

Virksomheden stiller krav om, at dens leverandører skal leve op til Økotex 100. Økotex 100 er ikke et arbejdsmiljømærke, men et sundhedsmærke, der garanterer, at mærkede produkter ikke afgiver dampe af eksempelvis formaldehyd. Dette betyder reelt også, at det konkrete produkt heller ikke i sin produktion kan være behandlet, så der afgives formaldehyd under fremstillingen af produktet.

Virksomheden udtrykte, at den ikke mente sig i stand til at gå ud over det enkelte lands regler inden for arbejdsmiljø. Blandt andet syntes kontrolmuligheden meget lav, og muligheden for at finde en anden leverandør blev tilsvarende opfattet som lav.

3.7.14 Børnearbejde

Børnearbejde udtrykte virksomheden reel afmagt overfor at påvirke, da det er svært at finde ud af hvilke krav til børnearbejde, der er fornuftige. Her henviste virksomheden til, at børnearbejde er almindeligt i mange lande. I den danske kontekst var det selvfølgelig ikke acceptabelt, men måske netop derfor er det svært at placere sig på et rimeligt niveau. Virksomheden nævnte specifikke geografiske områder i Asien, hvor de vidste, at arbejdsforholdene og børnearbejde var fuldstændigt uacceptabelt, hvorfor de ikke ønskede at handle med virksomheder, der var placeret i disse områder. I den sammenhæng – og flere andre – udtrykte virksomheden, at når arbejdsforholdene og miljøforholdene er meget ringe, er det meget tvivlsomt, om eksempelvis kvaliteten af produkter ville være tilfredsstillende. Virksomheden lægger derfor vægt på, at dens leverandører har en fornuftig organisering, idet det er dens indtryk, at det smitter af på arbejdsforholdene i øvrigt.

3.7.15 Internationale forhold

Internationale regler spiller kraftigt ind på virksomhedens ageren. Virksomheden og også en af dens leverandører beskrev således, hvordan de skifter ordre afhængig af, om kvoterne fra det pågældende land (virksomheden) var opbrugt i forhold til nogle typer produktion. Virksomheden i 3. landet har typisk både en kvote til

færdigvare og til halvfabrikata. Hvis eksempelvis kvoten for færdigvare er opbrugt, skifter virksomheden over til at bestille halvfabrikata, der så bliver videreforarbejdet hos en anden leverandør, der er underlagt andre betingelser. Virksomheden opererer også i forhold til DANIDA's privat-sektor-program. Det er dens ønske, at den gennem dette program vil kunne opbygge en langvarig relation med endnu en leverandør

3.7.16 Handlemuligheder

Virksomheden er en mellemstor virksomhed, som satser på langvarige relationer til sine leverandører. Karakteristisk for disse leverandører er, at det ofte er store virksomheder placeret i udlandet. Som kunde er virksomheden derfor relativt lille i forhold til sine leverandører, hvilket kan gøre det vanskeligt at kunne fremsætte krav til leverandøren. Virksomheden har derfor satset på tætte personlige kontakter, hvor medarbejdere har været på længerevarende besøg hos leverandørerne, ligesom nogle af leverandørerne også har været hos virksomheden for at få træning i de kvalitets- og miljøkrav, virksomheden stiller. Dette samarbejde medfører, at virksomheden hermed kan opnå fordele hos deres leverandører, som de ellers ofte kun ville kunne opnå som en større kunde.

Virksomheden har som udgangspunkt valgt at stille krav om, at produkterne skal kunne opfylde Økotex 100 kravene. Udfra dette arbejder virksomheden videre med leverandøren om at kunne opfylde kravene til EU's miljømærke.

Virksomheden oplever, det er vanskeligt at formulere krav til arbejdsmiljø og børnearbejde. Dels fordi de mangler en formalisering af krav, som kan stilles til virksomhederne, dels fordi handlen med nogle af deres leverandører er underlagt eksportkvoter. Virksomheden har dog valgt at undlade indkøb fra et bestemt område i Østen, hvor det er almindelig kendt i branchen at arbejdsforholdene er ringe og børnearbejde udbredt.

Den væsentligste påvirkningsmulighed af denne virksomhed vil være at sikre en større efterspørgsel fra det offentlige og det professionelle private marked.

Desuden kan krav til arbejdsmiljø og børnearbejde med fordel medtages i forbindelse med projekter under DANIDA's Private Sector Programme, hvor virksomheder, der deltager i sådanne projekter, kan få støtte til at udvikle krav for disse områder baseret på internationale konventioner og kampagner om arbejdsforhold og børnearbejde.

3.8 Færdigvareproducent 5, boligtekstil

Virksomheden er en mellemstor færdigvareproducent af boligtekstiler.

3.8.1 Nøglekompetence

Virksomhedens nøglekompetence er trykning på tekstil. Virksomheden varetager design, indkøb af metervarer, marketing og salg. Virksomheden er en del af en større dansk tekstil- og beklædningskoncern.

3.8.2 Markeds- og leverandørstrategi

Virksomhedens sortiment er forskellige boligtekstilprodukter samt metervarer. De producerer selv duge, gardiner, puder m.m.. De indkøber diverse accessories, som indgår som led i deres markedsføring af samlede boligmiljøer (køkken, badeværel-

ser, borddækning m.m.). Produkterne sælges til detailhandelen som kvalitetsprodukter og præsenteres som et livsstilskoncept. Virksomheden sælger bl.a. til Danmark, England, Tyskland, Norge og Japan. 40 % af deres produktion går til hjemmemarkedet. Her sælger de til stormagasiner og isenkramkæder.

Virksomheden er grundlagt i 1960'erne. Fokus var design og produktion af postkort af jute. De har på et tidspunkt også produceret damekjoler. I dag er omdrejningspunktet for produktionen og virksomhedens kernekompetence tryk på tekstilstoffer.

Der er ca. 95 medarbejdere ansat på virksomheden. Der har været en nedgang dels i produktionen af stoffer, dels i antallet af medarbejdere i perioden 1997-99. Virksomheden er i dag en del af en tekstilkoncern. De fælles faciliteter og aktiviteter omfatter bl.a. IT og nogle fælles håndværkere til maskininstallation og vedligeholdelse.

Virksomheden klipper, syr og pakker både i Danmark (på samme adresse som trykning af stoffet) og i Polen, hvor de bruger forskellige leverandører. De forsøger at opnå, at alle leverandørerne i Polen skal kunne både klippe, sy og pakke, men det er ikke helt muligt endnu.

Der opbygges lagre i virksomheden, hvorfra der ”plukkes” ved forsendelser til kunder. Lagerbeholdninger samt efterspørgsel styrer produktionen. Virksomheden har endvidere direkte salg til brugere som hoteller m.m., til hvilke der produceres efter bestilling. De har salgskontor i Tyskland og salgsledere i England og Norge, men ellers sælges produkterne primært gennem agenter i de forskellige lande. Agenterne refererer til salgslederne i England og Norge. I Tyskland er der 10 agenter, som alle referer til salgschefen på salgskontoret.

3.8.3 Intern organisering

Virksomheden består af et trykkeri, en systue, en økonomiafdeling og en afdeling for salg/marketing, hvor design og dekoration også er tilknyttet.

Virksomheden har et integreret kvalitets- og miljøledelsessystem, som lever op til kravene i EMAS, ISO 14001 samt ISO 9001. Virksomheden er registreret under EMAS samt certificeret i henhold til ISO 14001 standarden siden marts 98. Virksomheden er ikke certificeret i forhold til ISO 9001. Kvalitetssystemet blev først opbygget som et egentligt kvalitetssystem, men er senere blevet ændret til et ledelsessystem, som de stadig arbejder på at udbrede til alle virksomhedens funktionsområder. Der er ansat en kvalitets- og miljøkoordinator, som organisatorisk refererer til produktionschefen.

Kvalitets- og miljøfunktionen er tilknyttet trykkeriet, men er organisatorisk en stabsfunktion for ledelsen. Det er de enkelte afdelingsledere, der er ansvarlige for kvalitetsforholdene og miljøpåvirkningerne i deres eget område, dvs. ansvaret for miljøet ligger i linieorganisationen. Udvikling og vedligeholdelse af kvalitets- og miljøsystemet ligger hos kvalitets og miljømedarbejderen sammen med udvikling af uddannelse i dette for medarbejderne. Alle medarbejderne har et kørekort i systemerne. De har planer om at lave et kursus for nye medarbejdere i systemerne, baseret på en times undervisning i generelle forhold vedrørende kvalitet og miljø, virksomhedens miljøpolitik samt virksomhedens miljøpåvirkninger. For den enkelte medarbejder vil fokus være på politik, mål samt huskeseddel for netop medarbejderens funktion i forhold til rutiner vedrørende kvalitet og miljø, samt hvad man skal gøre, hvis man ønsker at ændre på rutiner. Der foregår allerede nu

introduktion af nye medarbejdere, men den er ikke formaliseret som en egentlig uddannelse.

Miljøstyringssystemet omfatter alle arbejdsgange (indkøb, design og produktion). Design er en del af systemet for at undgå, at man i produktionen udfaser den bløde PVC, og designerne så kort tid efter udvikler et nyt produkt baseret på den bløde PVC.

Ledelsessystemet er ikke lavet for kunderne, for der er ikke efterspørgsel efter det, men det er lavet for at få et system, som virker internt i virksomheden. I forbindelse med ændringen fra et kvalitets system til et ledelsessystem er systemet blevet udvidet fra kun at omfatte produktionen til også at omfatte administrationen – dvs. de administrative rutiner. Regnskabs- og designafdelingen mangler at blive integreret i systemet, men de skal også med.

Virksomheden er som nævnt del af en dansk tekstil- og beklædningskoncern. De fælles faciliteter og aktiviteter omfatter bl.a. IT og nogle fælles håndværkere til maskininstallation og vedligeholdelse. Miljø er ikke et område, hvor der er samarbejde mellem gruppens virksomheden. De øvrige virksomheder i koncernen har ikke arbejdet systematisk med miljø på samme måde som case-virksomheden. Hvis der på et tidspunkt skal tages initiativer på miljøområdet i koncernen, kunne case-virksomhedens erfaringer blive et erfaringsgrundlag, som stilles til rådighed for de øvrige virksomheder.

3.8.4 Rekruttering af leverandører

Virksomhedens nuværende leverandørgruppe (metervarer, færdigvarer, kemikalier m.m.) har baggrund i en række forhold:

- Historisk
- Sortiment
- Pris
- Funktionalitet
- Miljøhensyn.

Virksomheden køber metervarer gennem agenter i Danmark, som importerer det fra Tjekkiet, Indien, Pakistan, Egypten og Tyrkiet. I løbet af 1990'erne har der været flere skift i virksomhedens leverandører af metervarer. Frem til omkring 1990 blev metervarer indkøbt blegget i Tyskland. Senere begynder man at indkøbe ublegget metervarer i Østen, fordi det var billigere. Blegning skete på det tidspunkt i Danmark, da det blev oplevet som lettere at være i dialog med danske virksomheder om blegningen og kvaliteten af den forbehandlede metervare end med virksomheder i Østen. Da EU i løbet af 1990'erne indfører embargo mod import af tekstiler fra lande uden for EU (undtagen enkelte begunstige lande) i form af en told på 20-30%, viser det sig billigere for virksomheden at flytte blegningen ud til Østen (dvs. den modsatte effekt af der var intentionen med embargoen), idet der var lavere told på den blegede metervare. Toldsatserne og principperne for dem er forskellige fra land fra land.

Markedet for vævede metervarer i Danmark er i dag ikke særlig stort, hvilket gør det vanskeligt at få indflydelse på leverandørernes udbud. Virksomheden har oplevet, at deres påpegning af kvalitetsproblemer i form af vævefejl på metervarer fra indiske væverier fra agenten i Danmark indledningsvis blev mødt med argumenter, om at 'det er Indiens bedste metervare'. Virksomheden overvejer at reducere antallet af leverandørkanaler af metervarer til 2-3 med henblik på i højere grad at

kunne etablere dialog med leverandørerne i disse kanaler - via deres agenter i Danmark. Virksomheden ser fordelene således:

- Det vil være lettere at etablere dialog med få end med mange leverandører
- Det vil være lettere at etablere dialog, hvis der udvikles mere personlige relationer, hvor der 'kommer et ansigt på' den person, der samarbejdes og forhandles med.
- Ved at samle leverancerne på færre leverandører vil det være lettere at opnå fordele i form af lavere priser og villighed til at opfylde særlige kvalitetshensyn, som ønskes af virksomheden.

Virksomhedens leverandørstyringsystem har udviklet sig over de senere år og er stadig under udvikling. Første skridt var anmodninger til mulige leverandører om at levere vareprøver, næste skridt var at udvikle beskrivelser af generelle betingelser for at levere til virksomheden samt udvikle kvalitetsbeskrivelser for de enkelte varer. Der er f.eks. præciseret, at et produkt (som indkøbes bleget) skal være bleget med hydrogenperoxid.

Virksomheden har faste leverandører af kemikalier i form af store tyske kemikalieproducenter. De danske repræsentanter for kemikalieleverandørerne besøger virksomheden 3-4 gange om året. Ved disse besøg påpeger virksomheden eventuelle ønsker til ændringer i kemikalierne, og repræsentanterne fortæller om ændringer i sortimentet af kemikalier.

3.8.5 Styringsmidler i forhold til leverandører

Virksomheden har som en del af sin miljøledelse en intention om at rekruttere miljøvenlige leverandører og har derfor udviklet et system, hvor de inddeler leverandørerne efter A B C. En A- eller B-leverandør udviser en positiv holdning til miljøarbejdet ved at have oprettet rutiner for miljøarbejdet eller har et miljøstyringsystem. C-leverandører arbejder ikke med miljø og har heller ikke planer om det. Systemet blev lavet som led i forberedelsen af deres miljøstyring, hvor de udsendte et spørgeskema til alle deres leverandører, hvor der blev spurgt til om virksomheden havde et miljøstyringsystem, en miljøpolitik og et affaldssystem. Nogle få svarede ikke, og de blev placeret i C- kategorien.

Virksomheden vil løbende arbejde på at udskifte deres C-leverandører med A- eller B-leverandører, men der er endnu ikke udskiftet leverandører på baggrund af kategoriseringen.

Virksomheden ønsker med systemet af salgsledere at have en vis kontrol over agenterne.

3.8.6 Samarbejdstemaer

Case-virksomheden har haft samarbejde med kemikalieleverandører om substitution af kemikalier, dels i forhold til kemikalier virksomheden har ønsket substitueret, dels i forhold til alternative kemikalier som leverandører har foreslået, og som virksomheden har været villig til at afprøve. I forbindelse med udvikling af alternativer til PVC-belægning på voksduge har virksomheden involveret kunder i arbejdet for at høre deres synspunkter på kvaliteten af de produkter, der var under udvikling.

3.8.7 Kontaktform

Der benyttes forskellige kontaktformer:

- Skemaer med beskrivelse af kvalitetskrav ved de konkrete leverancer
- Skema til udfyldelse af leverandør til brug for inddeling i leverandørkategori og i forbindelse med indhentning af oplysninger til brug for arbejdet med at søge at opnå miljømærkning
- Møder med leverandører i forbindelse med udviklingsprojekter og kvalitetsproblemer.

3.8.8 Involverede aktører i samarbejdet

Direktør, produktionsleder, logistikchef samt kvalitets- og miljøkoordinator har kontakt til leverandører – afhængig af leverandørtypen og afhængig af emnet for kontakten. Direktøren står f.eks. for indkøb af metervarer, men i forbindelse med miljøledelsesarbejdet har kvalitets- og miljøkoordinatoren haft kontakt til agenter og direkte til metervareleverandører. I forbindelse med tidligere kvalitetsproblemer med metervarer har produktionschefen haft kontakten til leverandørerne.

Produktionschefen har den primære kontakt til kemikalieleverandørerne ved sælgerbesøg og ved udviklingsprojekter. Kvalitets- og miljøkoordinatoren har haft kontakt til kemikalieleverandører i forbindelse med indhentning af oplysning til brug for miljøvurdering af spildevandet. Fra kemikalieleverandørernes side er den primære kontakt sælgere i Danmark. Hvis der opstår problemer – f.eks. i forbindelse med afprøvning af nye kemikalier – involveres branchekendte teknikere eller udviklingsfolk.

3.8.9 Motivation for samarbejde

Kemikalieleverandører vil gerne samarbejde med case-virksomheden om afprøvning af alternative produkter, fordi den har et renommé som en virksomhed, der går seriøst ind i arbejdet og giver en god tilbagemelding. I forhold til anmodning om oplysninger om kemikalier til brug for case-virksomhedens miljøstyring har kemikalieleverandørerne i en del tilfælde givet de fornødne oplysninger (hvis de havde dem i forvejen), men ikke hvis det krævede nye vurderinger – antagelig hvis det er et kemikalie, som ingen andre virksomheder eller myndigheder havde anmodet oplysninger om.

Case-virksomheden mener, at lokale tyske krav til afdampning af formaldehyd har betydet meget for de tyske kemikalieleverandørers incitament til at udvikle alternative produkter. Der synes således at være tale om en spredning af 'alternative' produkter til Danmark, som oprindeligt er udviklet til det tyske marked.

Kemikalieleverandørerne laver ikke krydsreferencer mellem deres kunder med henblik på at sprede erfaringer med deres produkter eller skabe netværk mellem kunderne. Case-virksomheden har – af konkurrencehensyn - ikke etableret netværk med de andre tekstiltrykkerier i Danmark.

Det er en af case-virksomhedens metervareagenters opfattelse, at det tyske og amerikanske marked styrer udviklingen. Det var f.eks. det tyske marked, der efterspurgte azofrie farver, og det har leverandørerne tilpasset sig. Økotex 100 er også et eksempel på et krav, der blev stillet fra kunder, og som i dag også er implementeret i de fleste store leverandørvirksomheder.

3.8.10 Miljøkrav

I relation til miljø er et centralt tema i forhold til kemikalieleverandørerne lige nu at indhente manglende oplysninger om kemikaliernes miljøegenskaber med henblik på at få fjernet høje værdier i score-rapporten med vurdering af kemikalierne som følge af manglende oplysninger.

Score-systemet er udviklet af amtet, og amtet har pålagt kommunerne at bruge systemet som grundlag for deres tilsyn med de virksomheder, som har spildevandsudledninger. Det enkelte kemikalie vurderes ud fra to scorer – en eksponeringscore og en toksicitetscore. Eksponeringscoren beregnes som produktet $A \times B \times C$, hvor:

- A afhænger af den mængde stof som udledes med spildevandet (beregnet ud fra det årlige forbrug og en gennemsnitlig procentdel for spildet, som udledes med spildevandet)
- B afhænger af produktets biologiske nedbrydelighed
- C afhænger af produktets evne til at blive akkumuleret i naturen

En u-værdi for et af aspekterne, som giver højeste score, gives, hvis der ikke er oplysninger eller 'målbare' oplysninger tilgængelige for det pågældende produkt.

Miljøkoordinatoren har kontaktet leverandørerne og udbedt sig yderligere oplysninger. Der er kommet yderligere oplysninger fra et par leverandører, der er sendt til BST'en med henblik på at få revurderet de pågældende kemikalier. De to typiske reaktioner fra leverandørerne på sådanne anmodninger er enten, at de pågældende oplysninger tilvejebringes, eller at leverandøren siger, at man ikke har de ønskede oplysninger – hvilket dækker over, at der ikke er andre kunder, som har efterspurgt de pågældende oplysninger, og case-virksomheden ikke er en tilstrækkelig stor kunde til, at man vil bekoste de nødvendige analyser/undersøgelser.

De produkter, som har de højeste scorer hos virksomheden, er samtidig meget centrale produkter i virksomhedens produktion. Delvis fordi de er blandt de kemikalier, som benyttes i størst mængder. Andre årsager til de høje scorer er for ét af kemikalierne, at der mangler oplysninger, og for et par andre at de har høje toksicitetscores. De kemikalier, som har højeste scorer, omfatter bl.a. acrylbelægningen, det kemikalie som gør produkterne delvis vandafvisende, en binder, fortykningsmidlet til trykfarverne og kemikaliet til krølfri behandling. Virksomhedens påpegnelse over for kommunen af, at der er tale om meget væsentlige kemikalier, og det ikke er en fornuftig strategi at sænke scorerne ved at dele forbruget ud på flere stoffer, har tilfredsstillet kommunen, som ikke har givet virksomheden påbud om at udskifte de højeste scorende kemikalier. Arbejdet med at indhente flere oplysninger for at få bedre grundlag for scorerne er således igangsat af virksomheden på eget initiativ. Virksomheden er ikke klar over, hvordan amtet i sin tid havde tænkt sig at score-rapporterne skulle bruges handlingsorienteret af virksomhederne og kommunerne.

Virksomheden benytter den BST, man er tilsluttet til at lave kemikalievurderinger. Alle nye kemikalier vurderes, før de bringes i anvendelse. Miljøpåvirkninger fra produktionen af kemikalierne vurderes dog ikke. BST'en vil have ekstra betaling fra virksomheden, hvis de skal lave miljøarbejde for virksomheden, men de accepterer at lave miljøvurderingerne under virksomhedens almindelige BST medlemskab. Virksomheden benytter ikke BST'en til andet miljøarbejde.

I forbindelse med virksomhedens ønske om at nedbringe luftemissionen af formaldehyd bad virksomheden leverandørerne redegøre for indholdet af formaldehyd i deres kemikalier, hvorefter virksomheden udarbejdede en liste over kemikalierne og deres bidrag til emissionen. Virksomheden overholder kravet til luftemissioner i miljøgodkendelsen i form af B-værdien i Miljøstyrelsens luftvejledning for formaldehyd, men virksomheden ønsker som del af sin egen miljøstyring at komme længere ned end B-værdien på 25 g/time. Leverandørerne blev spurgt om deres strategi for at nedbringe emissionen med henvisning til en tysk beregningsmodel

for beregning af den samlede emission ud fra kemikaliernes indhold og procesbetingelserne. Alle leverandører kender beregningsmodellen. Nogle leverandører foreslog alternative produkter uden formaldehyd, andre påpegede problemer ved alternative produkter, og en leverandør har udviklet et produkt med et 20% lavere indhold af formaldehyd.

Til et af de formaldehydholdige produkter blev et iso-cyanat produkt foreslået som alternativ - samtidig med at leverandøren pegede på, at iso-cyanater er allergifremkaldende - og dermed ikke et ideelt alternativ.

Ulemper ved substitution af kemikalier kan dreje sig om konsekvenserne for produktkvaliteten og problemer i produktionsprocessen. I forhold til produktkvaliteten er produktets farveægthed en central parameter at være opmærksom på. Ved alle ændringer i kemikalier har virksomheden en standard-metode til at vurdere produkternes ægthed. Der anvendes en standard-farve, og det farvede produkt udsættes for en række belastninger i form af bl.a. vask og gnidning. Det vurderes, hvor meget farven ændrer sig.

Denne afprøvning af kemikalier har kemikalieleverandørerne og virksomheden gensidig fordel af. Leverandørerne får testet deres nye/ændrede produkter under realistiske forhold, og virksomheden er med til at påvirke udviklingen i retning af deres ønsker – både teknisk og miljømæssigt. Case-virksomheden betragtes som en seriøs virksomhed af leverandørerne, fordi virksomheden giver en grundig tilbagemelding, som leverandørerne kan bruge fremadrettet i deres videre udviklingsarbejde.

Normalt har case-virksomhedens produktionschef kontakt med sælgere/ repræsentanter fra leverandørens afdeling i Danmark, men hvis der har vist sig problemer med et produkt, kan der også deltage folk fra moderfirmaet, f.eks. trykteknikere (eksperter i brug af trykfarver til farvning af tekstiler).

Det lykkes dog ikke altid at få et 'alternativt' produkt til at fungere produktionsmæssigt tilfredsstillende. Det lykkedes således ikke at få fortykningsmidler på pulver-basis til at fungere – som alternativ til fortykningsmidler på olie-basis. Trods forøgelse af røretiden fra 15 minutter til 60 minutter satte fortykningsmidlerne sig i trykskabelonerne, rør m.m. Virksomheden gik derefter tilbage til de oprindelige fortykningsmidler. Undervejs i forløbet kom den danske repræsentant tilbage med forslag fra teknikere i moderfirmaet om ændrede rutiner, men det løste ikke problemerne.

Udfasningen af PVC som overfladebelægning har været en proces over flere år. Arbejdet med at pålægge tekstiler PVC-belægning var lønarbejde – udført af et specialfirma, som bl.a. også fremstiller regntøj med PVC-belægning. Da PVC begyndte at komme i fokus miljømæssigt set, blev acrylbelægning af tekstiler introduceret som en anden overfladebelægning, som er næsten vandtæt, og som samtidig giver et 'look', der er mindre blankt, således at produktet mere ligner en almindelig tekstildug. Produkter med acrylbelægning overtog ret hurtigt størstedelen af markedet for voksduge. I starten blev pålægning af acryl også udført som lønarbejde, men for ca. 5 år siden blev aktiviteten 'trukket' hjem til case-virksomheden som en opgave hos virksomheden, fordi det blev lettere at kontrollere kvalitet og omkostninger.

I starten af 1999 varslede virksomheden over for kunderne, at virksomheden pr. 1.1.2000 ikke længere ville fremstille duge med PVC-belægning, men et alternativ produkt belagt med en polyurethan folie. Skiftet er sket som led i en total udfasning af PVC, idet også emballage med PVC er blevet udskiftet. Produktionschefen

havde set det alternative produkt hos en virksomhed, som havde eksperimentet med at lægge PU-folie på stof. Case-virksomheden har produktionsmodnet konceptet til brug på virksomhedens produkter. Aktiviteten foregår hos virksomheden. Man har ikke spurgt virksomheden, som pålægger PVC-belægning, om den kunne tilbyde en anden belægning, da man vurderer den som at være en lille, specialiseret virksomhed med en 'smal' maskinpark.

3.8.10.1 Miljømærke-krav

Case-virksomhedens direktør sidder i tekstilpanelet. Det er blevet besluttet på virksomheden, at man vil forsøge at opnå at få Blomsten på egne produkter. Virksomheden har endnu ikke opnået et miljømærke, men er begyndt at arbejde på at få et. Man vil gerne have miljømærke på mindst én metervarekvalitet. Virksomheden stiler efter, at hele sortimentet opnår miljømærket. Det er tilsyneladende godkendelse af metervarer, der er barrieren og i øjeblikket stiles efter at få godkendt mindst én af deres leverandør af metervarer. Virksomhedens motivation for at forsøge at opnå miljømærke er relateret til deres markedsføring.

Der stilles i dag kvalitetskrav til leverandørerne. Man vurderer, at der i stigende grad tillige vil blive stillet miljøkrav til leverandørerne i takt med virksomhedens arbejde med Blomsten.

Miljøkoordinatoren tror, at processen med leverandørerne i forbindelse med at opnå Blomsten vil være en anden proces end dengang, man som led i et projekt udsendte nogle generelle spørgeskemaer til leverandørerne, da der med miljømærket er tale meget mere konkrete kriterier.

Processen med at få miljømærket er i gang. Miljøkoordinatoren kontaktede Miljømærkesekretariatet og fik tilsendt kriterierne. Der har løbende været dialog med sekretariatet om, hvordan kravene skal dokumenteres, og hvilke leverandører der skulle dokumentere hvilke krav. Miljøkoordinatoren sendte i første omgang hele kriteriesættet ud til leverandørerne, men fik tilbagemeldinger fra leverandørerne om, at de gerne ville have noget mere konkret at forholde sig til. Som led i at forstå kriterierne begyndte miljøkoordinatoren selv at inddele kriterierne efter hvilke, der var relevant, for hvilke leverandører. Samtidig med dette arbejde offentliggjorde Miljømærkesekretariatet en brugermanual (Users manual and application for ecolabelling textile products under the EU ecolabelling award scheme).

Miljøkoordinatoren anser manualen for at være en god hjælp, da den indeholder konkrete skemaer til de forskellige processer. Miljøkoordinatoren vedlægger nu de konkrete skemaer til leverandørerne og håber, at det er konkretisering nok af opgaven for leverandørerne. Miljøkoordinatoren har fået besvarelserne retur fra de store tyske kemikalieleverandører, og der er tilsyneladende ingen problemer hos de tyske kemikalieleverandører, hverken med hensyn til at kunne leve op til miljøkravene eller at kunne dokumentere, at de gør det. Produktionschefen mener ikke, arbejdet med at leve op til kemikalie-kravene i forbindelse med opnåelse af miljømærker bliver så vanskeligt og omfattende, fordi virksomheden for 6-7 år siden - i forbindelse med at opfylde kravene i standarden Økotex 100 - formulerede krav til hvilke kemikalier, man ønskede at bruge og gennemgik samtlige kemikalier. Produktionschefen betegner selv virksomheden som konservativ med hensyn til anvendelse af kemikalier. Man udskifter nødtigt et kemikalie, som fungerer tilfredsstillende.

Case-virksomheden har tidligere stillet krav til importørerne af metervarerne, om at der ikke måtte bruges klor til blegning. Det har der ikke været problemer med.

Den agent, der er interviewet i forbindelse med case-studiet, kendte ikke til Blomsten, før case-virksomheden henvendte sig til agenten med ønsket om at opnå Blomsten på deres produkter. Agenten fik råvarekriterierne fra case-virksomheden, og agentens opfattelse er, at miljøkoordinatoren har været god til at uddybe og hjælpe med at forstå kriterierne. Agenten har henvendt sig til flere af sine leverandører af metervarer med kravet om at finde metervarer, der kan leve op til kriterierne.

Agenten har leveret metervarer til case-virksomheden i ca. fem år. Case-virksomheden har over for agenten givet udtryk, at de gerne vil have et tættere samarbejde med deres leverandører og vil forbedre dialogen om miljø, kvalitet og produktudvikling. Det er agenten indstillet på at medvirke til. Agenten har været vant til at skulle overholde case-virksomhedens kvalitetsnormer (laboratorienormer) i forhold til hvidhed, brudstyrke på garn m.m. i sine leverancer. Miljø er et nyt område, som der stilles krav til fra case-virksomheden. Agenten opstiller ikke selv krav over for leverandørerne, men formidler alene krav fra kunderne.

Agentens hovedleverandør er en stor virksomhed, som producerer metervarer. Det er en af agentens mest stabile leverandører, og agenten har længe benyttet den til sine leverancer til case-virksomheden. Det er den leverandør, som søges godkendt til at levere metervarer til case-virksomheden, så case-virksomheden kan opnå miljømærkning af deres produkter. Leverandøren har ikke selv andre underleverandører end producenterne af bomulden (bønderne). Det er dog ikke sikkert, det bliver denne fra leverandør, case-virksomheden vælger at indkøbe metervarer til miljømærkede produkter.

Metervareleverandøren benytter faste underleverandører af bomuld. Det er svært at lave aftaler om bomuld med bønderne for næste år, hvis man ikke har faste aftaler. Leverandøren vil ikke løbe den risiko ikke at kunne få tilstrækkelige leverancer. Agenten mener, at det er svært at trænge helt til bunds i hvilke pesticider, der bruges.

Agenten videresendte råvarekriterierne til leverandøren, efter at han havde modtaget dem fra case-virksomheden. Kriterierne fokuserer på:

- Pesticidrester i bomulden,
- Slette (slip på garnet),
- Olier til smøring af maskiner

Skemaerne angående anvendte kemikalier og olier er kommet retur fra metervareleverandøren. Det viste sig, at de kemikalier og olier, som leverandøren benytter, er fra store internationale virksomheder, som har kvalitetsstandarder, så der har ikke været problemer med at skaffe dokumentation.

3.8.11 Pesticider

I forbindelse med forberedelsen af opnåelse af miljømærke på en del af sortimentet har miljøkoordinatoren fra en af de store asiatiske metervareleverandører fået leveret en bomuldsprøve til test for pesticidrester. Produktionschefen ser alle relationer til leverandører blandt andet som et spørgsmål om tillid. Der er således mange bomuldsleverandører til virksomheden, og det er derfor et tillidsspørgsmål om den pågældende bomuldsprøve er repræsentativ for det bomuld, som er råvare for metervaren fra det pågældende spinderi og væveri.

3.8.12 Økologisk bomuld

Virksomheden stiller ikke krav om anvendelse af økologisk bomuld eller hør til de indkøbte metervarer.

3.8.13 Arbejds miljø

Virksomheden stiller ingen krav bagud i kæden med hensyn til arbejdsmiljø. Der er i forbindelse med den nationale danske handlingsplan for ensidigt gentaget arbejde (EGA) arbejdet med EGA-problemer i systuen. Miljøkoordinatoren har stået for et uddannelsesforløb i systuen, hvor de har arbejdet med at indføre mere rotation mellem operationerne/afdelingerne for syerskerne.

Erfaringerne fra EGA-projektet er ikke omsat til arbejdsmiljøkrav til de polske systuer, ligesom der heller ikke er formidlet erfaringer fra projektet til de polske systuer.

3.8.14 Børnearbejde

Virksomheden stiller ingen krav bagud i kæden med hensyn til børnearbejde. Miljøkoordinatoren mener ikke, der er problemer med børnearbejde i de lande, hvorfra deres agenter importerer metervarer.

En af case-virksomhedens agenter har en politik i forhold til børnearbejde. Agenten samarbejder ikke med leverandører, der benytter børn under 16 år til at arbejde. Agentens holdning er, at børn skal koncentrere sig om deres skole og leg.

Agenten mener, at baggrunden for ansættelse af børn er prispres fra bl.a. Europa. Indkøberne i kæderne er bl.a. med til at forstærke det. De har et budget på f.eks. 10 mio. kroner om måneden, som de får at vide, at de skal sørge for at få mest muligt indtjening ud af. Agenten har set børn på overarbejde ved slutningen på året, hvor en masse varer skal afskibes for at udnytte kvoten inden årets afslutning.

Det er ikke mange kunder, der stiller krav om dokumentation af, at der ikke benyttes børn i produktionen. Når der ikke stilles krav fra kunden, leverer agenten ikke ydelsen. Agenten har en enkelt gang haft en tysk kunde, der spurgte til børnearbejde.

I de sidste 10 år er der kommet lovgivning i Indien vedrørende børnearbejde. Agenten mener, at de store virksomheder lever op til lovgivningen. Det er de mindre producenter, der benytter sig af børnearbejde som led i at økonomisere produktionen. De benytter børn i forbindelse med sammenlægning og pakning af tekstiler og ved rensning af bomuld for bomuldsfrø.

3.8.15 Internationale forhold

Internationale handelsforhold ser ikke ud til at have betydning for case-virksomhedens formidling af krav til leverandører eller leverandørernes mulighed for at leve op til de stillede krav.

3.8.16 Handlemuligheder

Virksomheden er del af en tekstil-koncern. De fælles faciliteter og aktiviteter omfatter bl.a. IT og nogle fælles håndværkere til maskininstallation og vedligeholdelse. Miljø er ikke et område, hvor der er samarbejde mellem gruppens virksomheder. De øvrige virksomheder i koncernen har ikke arbejdet systematisk med

miljø på samme måde som case-virksomheden. Hvis der på et tidspunkt skal tages initiativer på miljøområdet i koncernen, kunne case-virksomhedens erfaringer blive et erfaringsgrundlag, som stilles til rådighed for de øvrige virksomheder.

Virksomheden mener, at lokale tyske krav til afdampning af formaldehyd har betydet meget for de tyske kemikalieleverandørers incitament til at udvikle alternative produkter. Der synes således at være tale om en spredning af produkter til Danmark, som oprindeligt er udviklet til det tyske marked. Kemikalieleverandørerne laver ikke krydsreferencer mellem deres kunder med henblik på at sprede erfaringer med deres produkter eller skabe netværk mellem kunderne. Case-virksomheden har – af konkurrencehensyn - ikke etableret netværk med de andre tekstiltrykkerier i Danmark. Case-virksomhedens erfaringer med samarbejdet med især én af dens tyske kemikalieleverandører peger på, at det er muligt for en relativt lille dansk virksomhed at være en attraktiv samarbejdspartner for større leverandører ved at tilbyde en seriøs afprøvning og tilbagemelding i forhold til nye kemikalier. Det synes samtidig at gøre leverandøren mere lydhør over for den danske virksomheds krav om oplysninger til brug for kemikalievurdering og ønsker om alternative kemikalier. Disse erfaringer samt virksomhedens erfaringer med, at kunderne har accepteret produkter, hvor PVC er substitueret gennem dialog med kunder om produktkvaliteten, kan spredes gennem formidling til andre danske virksomheder.

Virksomhedens manglende strategi i forhold til børnearbejde vil antagelig kunne ændres til en strategi, hvis der i højere grad etableres et pres på virksomheder gennem en offentlig debat og formidling af erfaringer fra andre virksomheder. At en af case-virksomhedens agenter i Sydøstasien faktisk stiller nogle krav til sine leverandører, som ikke er formuleret af og heller ikke kendes af case-virksomheden peger på, at det i nogle tilfælde vil være muligt at udvikle en strategi i forhold til børnearbejde gennem dialog med de nærmeste leverandører med lokalt kendskab til forholdene i leverandørlandene.

4 Muligheder for at stille krav

4.1 Indledning

I dette kapitel præsenteres og analyseres virksomhedernes muligheder for at stille krav til leverandører inden for områderne

- Miljø/miljømærke,
- Anvendelsen af pesticider,
- Økologisk bomuld,
- Arbejdsmiljø og
- Børnearbejde

Præsentationerne tager udgangspunkt i casebeskrivelserne, der er præsenteret i kapitel 3.

Gennemgangen af de enkelte kravområder følger i hovedtræk følgende struktur.

- Indledningen, hvor state-of-the-art beskrives
- Hvilke krav stiller virksomheden
- Hvilken motivation har virksomheden for at stille kravene
- Hvilke strategier for at stille krav anvender virksomhederne
- Hvilken effekt har de stillede krav haft konkret i forhold til forbedringer inden for det enkelte område (miljø, pesticider, økologi, arbejdsmiljø og børnearbejde) og i forhold til relationerne i produktkæden
- Hvilke barrierer, muligheder og ideer til handling er identificeret

Hvert kravområde indledes med en kort præsentation. Her gives i overordnede træk state-of-the-art inden for det pågældende problemområde. I det omfang, det er relevant, beskrives, om der findes internationale ordninger, aftaler eller konventioner, som er med til at sætte rammerne for virksomhederne.

Herefter præsenteres hvilke specifikke krav, de enkelte virksomheder stiller til deres leverandører inden for de udvalgte kravområder, og hvor det er relevant, beskrives kommunikationsformen.

I afsnittene om virksomhedens motivation for at stille kravene beskrives både hvilke positive motivationer, som får virksomhederne til at handle inden for det enkelte kravområde samt negative motivationer, som får dem til at afstå fra at handle. Den positive motivation kan eksempelvis være forventning til, hvad der kommer på den politiske dagsordenen fremover, interesse for området eller forventning om, hvad der umiddelbart vil kunne markedsføres.

Efterfølgende præsenteres og analyseres virksomhedernes strategier for at stille krav til deres leverandører. Specielt lægges vægt på at få relationerne mellem virksomhederne frem. Bliver kravene eksempelvis stillet som en del af det kontraktlige grundlag mellem virksomhederne, eller bliver det stillet ved at formulere fælles udviklingsprojekter. Er der tale om langvarige eller kortvarige relationer, hvor godt kender de involverede personer hinanden? Vælger virksomheden at shoppe mellem forskellige leverandører, eller vælger den at have længere relationer.

Ved vurdering af effekterne skelnes der som udgangspunkt mellem følgende to former:

- Effekt i form af reduktion i belastning for miljøet, arbejdsmiljøet og børnearbejde eller i anvendelsen af pesticider, herunder også indirekte reduktion gennem udbredelse af økologisk bomuldsproduktion
- Organisatorisk effekt i form af udvikling af virksomhedernes og leverandørernes forståelse af de enkelte områder, specielt her miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde, samt deres forudsætninger for at arbejde hermed i form af nye rutiner og metoder

Endelig i afsnittene om barrierer, muligheder og ideer til handling samles der op på hovedbarrierer og –muligheder, som er identificeret i den gennemførte analyse af de undersøgte produktkæder, og det angives hvilke ideer til handling, der er identificeret i projektet inden for den enkelte kravområde.

4.1.1 Afgrænsning

Ved udvælgelse af leverandører til de først interviewede virksomheder er der lagt vægt på at dække både baltiske lande og lande fra Asien, hvor der i begge områder foregår stor tekstilproduktion i dag. Gennem analysearbejdet er det blevet klart, at nogle problemstillinger, specielt vedrørende arbejdsforhold og børnearbejde, er betinget af kulturelle træk og økonomi i de relevante geografiske områder, hvor produktionen – eller en del af produktionen - foregår. Således er børnearbejde i store træk kun blevet nævnt i forbindelse med leverandører fra Asien, mens træk som udbetaling af løn kun har været nævnt som et aspekt i forbindelse med tidligere østeuropæiske lande. Problemstillinger relateret til geografi og kultur har ikke været et omdrejningspunkt for analysen, og det er ikke blevet undersøgt som sådan i projektet. I det omfang en given problemstilling er mere karakteristisk i nogle geografiske områder end andre, beskrives dette under de enkelte problemstillinger.

4.2 Miljø og miljømærker

Miljø har været på dagsordenen i mere end ti år inden for tekstilområdet. I en dansk kontekst var projekterne i begyndelsen fokuseret meget omkring vådprocesser og kemikaliehåndtering og –substitution. Således var et af de første problemområder, der blev identificeret, afdampning af formaldehyd fra en kemisk efterbehandling mod krympning. Et par af de interviewede virksomheder startede deres miljøfokus ved, at deres leverandører kunne tilbyde en mekanisk efterbehandling, så formaldehydafdampningen kunne undgås. Dette betød, at virksomhederne herved fik løst et arbejdsmiljømæssigt problem, idet formaldehydafdampning i systuerne blev reduceret væsentligt eller helt undgået. Efterfølgende har der været mange tekstilprojekter med fokus på renere teknologi og renere produkter. Det vil sige hovedsageligt den del af produktionen, som fandt sted i Danmark. Inden for de sidste år er miljøarbejdet blevet mere produktorienteret, og virksomhederne er derfor begyndt at fokusere på hele produktets livscyklus og dermed også de miljøpåvirkninger, der ligger hos underleverandørerne. Det betyder, at både de dele af processen, der ligger inden for Danmarks grænser, men også de processer, der ligger udenfor, har fået mere opmærksomhed.

Gennem helhedsorienteringen af miljøarbejdet er det blevet klart, at en del af miljøbelastningerne ved fremstilling af tekstiler de facto ligger uden for Danmarks og EU's grænser. Dette gælder især ved bomuldsdyrkning, hvor kemikalie- og

vandforbrug er stort. Men også uld- og syntetifibre giver anledning til belastning af miljøet. Produktion af disse fibre foregår dog både inden for og uden for EU's grænser.

Med den stigende internationalisering har flere danske færdigvareproducenter og detailhandlere valgt at få produceret deres varer uden for EU's grænser. Hermed er miljøbelastningen fra vådprocesserne også flyttet og det i mange tilfælde til områder og lande, hvor miljøreguleringen er mindre veludviklet end i Danmark og EU.

Tekstiler er et område, der nyder relativt meget miljø-fokus fra forbrugerside. Måske netop derfor findes der forskellige miljømærker rettet mod tekstiler. Der findes i dag de officielt anerkendte miljømærker EU's Blomsten og det nordiske Svanen. Desuden findes et privat miljømærke "Bra Miljöval", som er ejet af den svenske naturfredningsforening, samt Økotex 1000 som ligeledes er et privat mærke. Disse fire mærker omfatter hver især et bredt spektrum af tekstiler baseret på såvel naturlige som syntetiske fibre. Desuden findes der miljømærker i bl.a. Japan, Ungarn, Kroatien samt USA og Canada, men disse mærker er kendetegnet ved enten kun at omhandle et enkelt tekstilprodukt som eksempelvis håndklæderuller eller indkøbsposer eller begrænse sig til en type fibre som fibre lavet af brugte plastikflasker. Herudover findes Økotex 100, som kan betegnes som et sundhedsmærke, der sikrer at det færdige tekstil ikke indeholder sundhedsskadelige kemikalier. Dette mærke har oprindeligt primært været anvendt i de tysktalende lande, men efterhånden er det blevet udbredt til de fleste vesteuropæiske lande. Endelig kan nævnes, at der findes en række økologi-ordninger, som har kriterier for tekstiler baseret på økologisk bomuld, uld og silke. Dette er behandlet i afsnittet om økologi.

4.2.1 Virksomhedernes krav til miljø

Da udgangspunktet for at udvælge virksomheder til interview har været, at disse kan karakteriseres som værende proaktive, har en stor del af virksomhederne enten haft et af de officielle miljømærker eller været i gang med at søge om det på interviewtidspunktet. I forhold til at stille miljøkrav kan kravene i miljømærkerne derfor tages som udgangspunkt for typen og omfanget af miljøkrav, den enkelte virksomhed stiller.

I Tabel 4.1 er specificeret hvilke krav, der har været fokus på i de enkelte produktkæder på tidspunktet, hvor interviewene er blevet gennemført. Krav, hvor der ikke er sat kryds ved, er ikke nødvendigvis ensbetydende med, at virksomheden eller kæden har undladt at tage de pågældende hensyn, da disse kan være indeholdt i miljømærkekriterier som de opfylder.

Tabel 4.1: Oversigt over hvilke miljøsønsyn, der er taget i de forskellige produktkæder

	1 Supermarked	2 Tøjbutiks- kæde	3 Lille post- ordrevirksom- hed	4 Færdigvare- producent 1, bækædning	5 Færdigvare- producent 2, bækædning	6 Færdigvare- producent 3, bækædning	7 Færdigvare- producent 1, boligkæst	Færdigvare- producent 2, boligkæst
Blomsten	X	nej	-	x	-	-	x	x
Svanen	-	nej	x	x	-	-	nej	-
Økotex 100	X	nej tidligere	-	-	-	-	x	x tidligere
IVN, Demeter	-	nej	x delvis	-	på vej	-	-	-
Pesticidkrav***)	-	nej	-	x	-	-	-	-
Økologisk bomuld	-	nej, tidligere	x	x	x	nej	nej	-
Håndplukket bomuld	-	nej, tidligere ?	x	x	x	nej	-	-
Formaldehyd*)	X	x	x	tidligere	x	x	-	x
Formaldehyd, eksternt	-	x	-	-	-	-	-	-
Azofarvestoffer*)	X	x	-	-	-	-	-	-
Sensibiliserende farvestoffer*)	-	x	-	-	-	-	-	-
Tungmetaller*)	-	x	x	-	x	-	-	-
Nikkel	X	x	-	-	-	-	-	-
Detergenter og andre hjælpstoffer i vaskeprocesser*)	-	x	-	-	-	-	-	-
Opløsningsmidler*)	-	x	-	-	-	-	-	-
Pentachlorphenol*)	-	x	-	-	-	-	-	-
PVC*)	X	x	-	-	-	-	-	x
Phthalater**)	-	x	-	-	-	-	-	-
Genanvendelse af detailemballager	-	x	i.r.	i.r.	i.r.	i.r.	i.r.	i.r.
Renere teknologi	-	nej	-	(x)	-	x	-	(x)
Kemikalievurdering, scoresystem	i.r.	i.r.	i.r.	(x)	(x)	i.r.	i.r.	x
Leverandørstyring, formaliseret	-	x	-	x	x	-	x	x
ISO 9001	-	nej	nej	-	nej	-	x	x
ISO14001	-	nej	nej	x	nej	-	x	x
EMAS	-	nej	nej	x	nej	-	-	x

x Emnet er nævnt som et krav under interviewene

(x) Har ikke været nævnt, men gælder for produktkæden (konsulenternes kendskab)

- Har ikke været nævnt

nej Fremgår af interviewene, at kravet ikke gælder/ ikke er stillet

i.r. Ikke relevant for den pågældende virksomhed

*) Er omfattet af Blomsten, Svanen, Økotex 100 og/eller IVN

***) Er kun aktuelt hvis der anvendes PVC

****) Pesticidkrav der omfatter flere pesticider end Blomsten eller Økotex 100

Som det fremgår ved en hurtig gennemgang af tabellen, er der forskellige fokus i miljøkravene. Nogle krav er stærkt kemisk orienteret, mens andre fokuserer på leverandørernes adfærd (emballage-håndtering, leverandørstyring). Generelt kan det siges, at de fleste kemisk orienteret miljøkrav, som i tabellen er specificeret som enkeltkrav, typisk også er omfattet af et eller flere af de nævnte miljømærker. I tilfælde, hvor både enkeltkrav og miljømærker er markeret, har virksomheden selv fremhævet enkeltkravene som et vigtigt område.

Tabellen kan opsummeres på følgende måde:

Fem virksomheder har produkter mærket med enten Blomsten eller Svanen. En enkelt virksomhed har begge mærker på sine produkter.

To virksomheder har udover Blomsten også Økotex 100 på nogle af deres produkter, mens to virksomheder har tidligere erfaringer med Økotex 100.

En virksomhed arbejder på at få sine produkter IVN godkendt, mens en virksomhed anvender IVN og Demeters produktkriterier som retningslinie ved udvælgelse af leverandører.

En virksomhed har tidligere haft sit eget private mærke, som var baseret på økologisk, håndplukket bomuld kombineret med Økotex 100. Virksomheden har opgivet dette mærke og anvender i dag ikke nogle mærkeordninger på sine produkter. Virksomheden har i stedet opstillet en række krav primært til kemikalieanvendelsen i produktionen. Disse krav svarer i store træk til de krav, der er til vådprocesserne i Blomsten og Svanen. Virksomheden krav adskiller sig primært ved ikke at stille nogle krav til pesticider, økologisk eller håndplukket bomuld.

En virksomhed har gennem et Private-Sector-projekt under Danida medvirket til at indføre renere teknologi inden for energi- og vandbesparelser samt spildevandsområdet hos en leverandør i Indien. Virksomheden har ikke stillet krav om miljømærker eller specifikke krav til kemikalieanvendelsen.

Endelig har to virksomheder et integreret kvalitets- og miljøledelsessystem certificeret efter hhv. ISO 9001 og ISO 14001. Den ene er desuden registreret under EU's EMAS ordning. En virksomhed har et certificeret miljøledelsessystem under ISO 14001, som desuden er registreret under EMAS.

4.2.2 Virksomhedernes motivation for at stille krav til miljø

Motivationen for at gennemføre miljøforbedringer varierer for de forskellige virksomheder/produktkæder.

Ud fra de gennemførte interviews fremgår det, at for en af produktkæderne er miljøkravene startet med muligheden for at skifte teknologi, således at formaldehydafgivende kemikalier har kunnet undgås ved at skifte til en mekanisk forarbejdning. Dette har for de involverede virksomheder været begyndelsen til et samarbejde om produktforbedring inden for miljøområdet. Dette samarbejde har udviklet sig til at omfatte andre miljøkrav også. Motivationen har været at kunne fremstille og sælge tekstilprodukter, der til stadighed har været i front på miljøforhold og derved kunne profilere sig på markedet på denne baggrund. For færdigvareproducenten har motivationen bygget på et koncept om, at virksomheden på alle områder løbende forbedrer sig og kan dokumentere dette over for omverdenen. Færdigvareproducenten har derfor som den ene part været meget aktiv også i forhold til at stille miljøkrav til leverandørerne og har for tekstilleverandørerne været drivkraft, mens det for kemikalieleverandøren har været farveriet, der har fremført kravene.

En virksomhed har etableret en kontakt til det tyske marked via én fast kunde. Virksomheden og kunden har udnyttet den større opmærksomhed og interesse for miljøvenlige tekstiler, der er på det tyske marked (frem for det danske) til i samarbejde at udvikle miljøvenlige tekstiler.

En anden virksomhed giver ligeledes udtryk for, at der er mange muligheder i Tyskland for køb og salg af tekstiler baseret på økologiske fibre. I det hele taget gav virksomheden udtryk for at der er stor fremdrift i mindre miljøbelastende produkter i Tyskland. Virksomhedens motivation for at starte en miljøvenlig produktion har dog i høj grad været ideologisk begrundet.

Virksomheden, som selv har opstillet en række miljøkrav til deres produkter, har bevidst fravalgt at ansøge om et af de officielle miljømærker eller andre mærker, ligesom den ikke har certificeret kvalitets- eller miljøstyringssystem. Begrundelsen herfor er, at virksomheden finder dokumentationskrav og opbygning af nye rutiner for administrativt tunge. Virksomheden mener dog at miljøarbejde sammen med andre etiske regler er en nødvendighed og arbejder med det internt i organisationen.

En virksomhed har arbejdet med miljøforhold i mange år. Virksomheden har blandt andet arbejdet med miljøstyring på virksomheden og har gennem de senere år inddraget livscyklusvurderinger som en del af deres miljøarbejde. Virksomheden har i forbindelse med tekstilpanelets planer om at gennemføre en kampagne for Blomsten valgt at søge om mærket til en del af deres produkter.

I tre virksomheder ses et sammenfald mellem, at virksomhederne har indført et miljøledelsessystem certificeret efter ISO 14001 eller registreret under EU's EMAS ordning, og at de har et eller begge af de officielt anerkendte miljømærker Blomsten og Svanen. Typisk har virksomhederne først indført miljøledelsessystemet og senere besluttet også at få miljømærket til en del af virksomhedens produkter. Der kan være flere forklaringer på dette.

Udviklingen kan ses som en konsekvens af miljømyndighederne i starten af 90'erne fokuserede på renere teknologi, som er procesorienteret og derfor lægger op til en miljøstyring. Denne udvikling gik over i at blive mere produktorienteret med hele produktets livscyklus som fokus, hvilket naturligt fører over i miljømærkning, når en virksomhed gerne vil fremstå over for sin omverden som proaktiv inden for miljøområdet. Ydermere kan det tænkes, at virksomhederne, som i forvejen har indført miljøstyring, har haft veludbyggede dokumentationssystemer fastlagt. Desuden har disse virksomheder haft ressourcer og faglige kompetencer på plads fra arbejdet med miljøstyring. Alle virksomhederne har haft en miljømedarbejder eller -koordinator ansat, hvilket har givet bedre muligheder for disse virksomheder til at gennemføre arbejdet med miljømærkning af deres produkter.

4.2.3 Strategi for at stille krav til miljø

Som det fremgår af tabel 4.1, er typerne af miljøkrav meget varierende. Virksomhederne vælger overordnet set forskellige strategier i deres måde at stille miljøkrav på. Inden for de enkelte produktkæder er der ikke konstateret forskelle i måden, hvorpå de forskellige typer miljøkrav (tungmetaller, miljømærkekriterier etc.) stilles. Det vil sige, at den strategi, den enkelte virksomhed i kæden vælger for én type miljøkrav, bliver gentaget for andre typer af miljøkrav. Parallelt hermed gentages dialogen om miljøkravene. Ofte – men ikke altid – er det de samme personer, der kommunikerer om forskellige typer af miljøkrav i kæden.

Der er identificeret forskellige strategier for at stille miljøkrav. Helt overordnet er der to væsentligt forskellige tilgange:

- Virksomheden formidler sit ønske og overlader fuldt ud til leverandøren at dokumentere, at denne lever op til de stillede krav.

- Virksomheden involverer sig aktivt og støtter sine leverandører i deres bestræbelser på at leve op til kravene samt at dokumentere overensstemmelse.

Forskellen i strategierne skyldes blandt andet, at nogle virksomheder videregiver det samlede sæt af miljømærkekriterier under ét, mens andre virksomheder forholder sig til enkelte miljøkrav eller grupper af miljøkrav, eksempelvis indhold af tungmetaller. Der er i vid udstrækning overlap mellem de miljøproblemstillinger, der tages op og de kriterier, der er i miljømærkeordningerne.

4.2.3.1 Leverandøren dokumenterer overensstemmelse

Den tilgang, hvor virksomheden formidler sit ønske og overlader det til leverandørerne at dokumentere overensstemmelse, kan se ud på forskellige måder i de enkelte produktkæder.

En virksomhed har en relativt detaljeret liste af specifikke krav, som den melder klart ud til sine leverandører. Virksomheden er stor og har aktiviteter i mange lande. Mange af virksomhedens leverandører bliver identificeret ved, at de selv henvender sig. Hvis leverandørens produkter har interesse for virksomheden, besøges denne. Ved besøget vurderes leverandøren på en lang række forhold som økonomi, eksportkvoter, kvalitet, leveringssikkerhed, sikkerhed på arbejdspladsen. Hvis denne vurdering giver et positivt resultat, fremsender virksomheden sine krav, herunder miljøkrav, til leverandøren som på sin side vurderer, om den kan leve op til disse. Kravene til den umiddelbare leverandør gælder også til dennes leverandører, så selvom der er tale om en virksomhed i detailledet, rækker kravene et stykke bagud i produktkæden – dog ikke helt tilbage til råvareleverandørerne. Typen af krav er af en sådan karakter, at virksomheden kan kontrollere dem og følge op på dem.

Virksomheden opfatter, at den er moralsk forpligtet til at tage et vist ansvar med såvel etiske som miljømæssige forhold, hvilket betyder, at der stilles mange forskelligartede krav til leverandøren. Derfor har virksomheden på miljøside valgt 'kun' at fokusere på udfasning og begrænsning af visse kemikalier.

I samarbejdet med leverandørerne forventer virksomheden ikke, at disse kan leve op til alle miljøkravene fra begyndelsen. Virksomheden lægger derfor vægt på, at den rette indstilling er tilstede, og at der sker fremskridt efterhånden.

En anden virksomhed arbejder i funktionsopdelte grupper, hvoraf tekstiler er en gruppe. Disse grupper varetager alt inden for den pågældende varegruppe – således også miljø. Krav bliver kommunikeret videre til eksempelvis indkøberne i virksomheden. Det er således indkøberne, der kommunikerer miljøkrav videre til leverandører. Denne virksomhed har stillet krav om, at en leverandør skal kunne leve fuldt op til miljømærkekriterierne.

4.2.3.2 Virksomheden involverer sig aktivt i processen

Flere virksomheder videreformidle i starten af deres arbejde med miljømærket blot kravene til leverandørerne, men oplevede alle, at leverandørerne havde behov for mere dialog og støtte. Nogle af virksomhederne har derfor selv kategoriseret kravene til leverandørerne og formuleret hvilke krav, disse specifikt skulle dokumentere overensstemmelse med.

En virksomhed, der arbejdede på at deres produkter skulle opnå et privat miljømærke baseret på økologiske fibre, havde i første omgang videregivet sine krav, men oplevede at dette ikke medførte handling. Derfor valgte virksomheden at hjælpe flere af sine leverandører til at "sætte sig sammen" med henblik på i fællesskab at løse opgaven om at kunne opfylde kravene i den private mærkeordning.

Virksomheden ser hermed sig selv i en rolle som en slags mediator for at få processen til at forløbe.

En nystartet virksomhed, der har ladet sine krav inspirere af forskellige miljømærke- og økologi-ordninger, har lagt stor vægt på at håndplukke sine leverandører, der enten har kunnet leve op til kravene i nogle af de økologiske mærkeordninger, eller som umiddelbart har kunnet leve op til en række kriterier, som virksomheden har opstillet på baggrund af Svanemærket og udvalgte krav fra de økologiske ordninger. Leverandørerne er blevet identificeret ved deltagelse i en række messer og konkret også søgning via internettet. Denne virksomhed har valgt selv at stå for at indhente dokumentation hos sine leverandører for at vise overensstemmelse med kriterierne i Svanemærket.

En virksomhed har via en agent valgt at shoppe rundt blandt forskellige leverandører for at finde nogle, der kunne leve op til miljømærkekravene i Blomsten. Virksomheden, der er en mellemstor virksomhed, havde tidligere shoppet rundt og var nu ved at søge forskellige muligheder, men ønskede på sigt at have få samarbejdspartnere, fordi fortolkning, etablering af forståelse samt dokumentation af miljømærkekrav er tidskrævende hos den enkelte leverandør og derfor nemmere at indhente hos få faste leverandører. Virksomheden måtte dog erkende, at det var nødvendigt selv at gå ind og formidle meget konkret, hvilke krav de enkelte led i kæden skulle dokumentere for at få den nødvendige dokumentation fremskaffet, da leverandørerne havde vanskeligt ved at forstå det samlede kriteriedokument.

En virksomhed har som udgangspunkt, at deres leverandører ved rekrutteringen umiddelbart skal kunne opfylde kravene til Økotex 100. Virksomheden har primært faste leverandører, hvor store dele af den tekstile produktionskæde ligger hos samme leverandør. Virksomheden har, i forbindelse med ansøgning om miljømærket, haft en løbende dialog med sin leverandør om at opfylde kravene, men det er leverandøren, der har stået for det praktiske arbejde og dermed har det også været leverandøren, der har skullet gennemføre test på den indkøbte bomuld.

Endelig har en virksomhed valgt selv at indsamle dokumentation hos de enkelte led i kæden om opfyldelse af Blomstens og Svanens kriterier. Virksomheden har selv kontakt til de tekstilleverandører og underleverandører bagud i kæden. Kriterierne fra miljømærkeordningerne indgår desuden som en del af virksomhedens leverandørevalueringssystem, som bruges som et dialogværktøj mellem virksomheden og dens samarbejdspartnere/leverandører.

4.2.4 Effekt af de stillede miljøkrav

Flere virksomheder formulerede, at de i princippet ikke stiller krav, men blot videreformidler krav. Dette er eksempelvis tilfældet for farverier. Farverierne er dog klar over, at de kan bidrage til en stor miljømæssig effekt bl.a. ved valg af farvestoffer og kemikalier. Derfor spiller disse en aktiv rolle i forhold til farvestofproducenterne og kemikalieleverandørerne.

Konkret er de stillede krav til farvestofferne med til at reducere belastningen af vandmiljøet med tungmetaller, reducere den sundhedsmæssige belastning ved at undgå farvestoffer, som kan forårsage kræft eller allergi, samt i forbindelse med vaskeprocesserne at undgå en række tungt nedbrydelige kemikalier. Desuden sikrer miljømærkekravene at en række hjælpekemikalier, som detergenter og blødgøringsmidler der er svært nedbrydelige undgås i produktionsprocesserne.

En virksomhed har gjort en indsats for at substituere PVC. I dette projekt samarbejdede virksomheden med deres kemikalieleverandør for at finde alternativer. Det nyudviklede produkt blev af nogle kunder først modtaget med skepsis, men blev accepteret, da årsagen til produkt forandringen blev forklaret.

Det er projektteamets indtryk, at de virksomheder, der har haft leverandører i Øst-europa eller Asien, har skullet yde en større indsats i form af at finde nye leverandører eller have en tættere dialog med deres leverandører for at formidle miljøkravene/miljømærkekravene videre, end virksomhederne som har benyttet sig af danske leverandører inden for farveriområdet. Årsagen hertil er, at de østeuropæiske og asiatiske leverandører ikke har så lang en tradition for at håndtere miljøkrav og derfor har haft vanskeligere ved at forstå kravene.

I nedenstående Tabel 4.2 gives en samlet oversigt over sammenhængene mellem virksomhedernes miljøkrav til deres leverandører, motivationen for at stille kravene, virksomhedernes strategier til at opnå, at kravene opfyldes hos deres leverandører og effekten af kravene og strategierne hos deres leverandører.

Produkt-kæder	Krav/tematisering	Motivation	Strategi/virkemidler og opfølgning	Effekt på kompetencer og krav
1 Supermarked	Kollektion af varer skal opfylde EU's miljømærke	Tekstilpanelets kampagne for EU's miljømærke Lovgivning	Finder leverandører, der allerede opfylder miljømærkekravene	Ingen direkte
2 Tøj-butikskæde	Krav til bl.a. farvestoffer, hjælpepestoffer, formaldehyd og PVC	Leve op til den politiske dagsorden	Code of Conduct Årligopfølgning og kontrol hos leverandøren	Medvirker til opbygning af teknisk kompetence hos leverandøren Reduktion i kemikalieforbrug i produktkæden
3 Lille postordre-virksomhed	Krav om at opfylde det nordiske miljømærke, IVN eller tilsvarende miljøkrav	Eget værdigrundlag Mangler volumen til at fremføre egne krav	Konkret vurdering af leverandører ved handel	Opbygger egen oversættelses- og dokumentationskompetence Ingen direkte effekt på leverandørkompetencer Reduktion i kemikalieforbrug i produktkæden
4 Færdigvareproducent 1, beklædning	Hele produktionen skal opfylde EU's miljømærkekrav	Eget værdigrundlag Forlængelse af eksisterende arbejde med miljøstyring	Samarbejde med leverandører om at opfylde miljømærkekrav Årlig evaluering sammen med leverandører Systematisk vurdering af nye leverandører	Opbygger egen kompetence inden for oversættelse, dokumentation og netværk Opbygger teknisk kompetence og dokumentationskompetence hos leverandørerne Reduktion i kemikalieforbrug i produktkæden
5 Færdigvareproducent 2, beklædning	Dele af produktionen opfylder IVN	Kundekrav	Samarbejde med leverandører om at opfylde krav	Opbygger egen kompetence inden for oversættelse, dokumentation og netværk Opbygger teknisk kompetence og dokumentationskompetence hos leverandørerne Reduktion i kemikalieforbrug i produktkæden
6 Færdigvareproducent 3, beklædning	Renere teknologi Spildevandsrensning Lukkede farvesystemer	Kvalitetsforbedringer Støtte via DANIDA's PS-program	Samarbejde med leverandør om udviklingsprojektet Ingen opfølgning, men stadig kontakt	Opbygning af egen oversættelseskompetence og kompetence i teknologioverførsel Opbygning af leverandørens tekniske kompetence Reduktion i vand og kemikalieforbrug
7 Færdigvareproducent	Produktionen overholder som minimum Økotex 100.	Kundekrav om miljømærkning Forlængelse af eksiste-	Samarbejde med leverandøren om at opfylde miljømærkekrav	Opbygger egen kompetence inden for oversættelse, dokumentation og til dels netværk Opbygger teknisk kompetence

cent 1, bolig-tekstil	Dele af produktionen overholder EU's miljømærke	rende arbejde med miljøstyring	Træner leverandører ved længerevarende besøg i Danmark	og dokumentationskompetence hos leverandørerne Reduktion i kemikalieforbrug i produktkæden
8 Færdigvareproducent 2, bolig-tekstil	Mål at hele produktionen overholder EU's miljømærke	Forlængelse af eksisterende arbejde med miljøstyring Tekstilpanelets kampagne for EU's miljømærke	Shopper hos leverandører via agent men ønsker på sigt længerevarende relationer for at lette dokumentationsarbejdet	Opbygger egenkompetence inden for oversættelse og dokumentation samt teknisk kompetence. Opbygger teknisk kompetence og dokumentationskompetence Reduktion i kemikalieforbrug i produktkæden

Tabel 4.2: Oversigt over sammenhænge mellem virksomhedernes miljøkrav, motivation for at stille kravene, strategi til at opnå kravopfyldelsen og effekt af kravopfyldelsen hos leverandørerne

4.2.5 Barrierer og muligheder og idéer til handling

Der er identificeret forskellige barrierer og muligheder for virksomhedernes muligheder for at stille miljøkrav eller krav om miljømærker.

4.2.5.1 Barrierer

To virksomheder nævnte, at en væsentlig barriere ved miljømærkerne er tidsforbruget ved at indsamle dokumentation. Kriteriedokumentet er stort og med mange krav, der skal dokumenteres med tests eller erklæringer fra leverandører. Dette tidsforbrug kræver, at virksomheden afsætter betragtelige ressourcer til udarbejdelse af ansøgningen. For nogle krav er det samtidig næsten en forudsætning, at man har etableret faste langvarige relationer til sine samarbejdspartnere for at kunne håndtere dokumentationskravene.

Et farveri har erfaret, at de i forbindelse med en ansøgning om miljømærke - på trods af et langvarigt samarbejde med en stor kemikalieleverandør - fik problemer med at få dokumentation fra leverandøren for overholdelse af miljømærkekravene. Dette på trods af at kravene, der blev stillet, ikke var nye i forhold til de miljøkrav, virksomheden og leverandøren tidligere havde samarbejdet om. Årsagerne til disse problemer har ikke været muligt at kortlægge.

En virksomhed oplevede, at kultur og traditioner hos en leverandør og/eller det land, hvorfra leverandøren kom, kunne være en barriere. Det bliver en barriere, når leverandøren ikke har en tradition for at tage miljøhensyn og derfor ikke forstår det konkrete krav. Denne virksomhed lagde derfor vægt på, kravene er så målfaste og kontrollerbare som muligt.

En virksomhed anførte endvidere, at det muligvis ville være attraktivt, hvis der havde været ét miljømærke i stedet for mange miljømærker. For at begrænse denne barriere foreslog en virksomhed, at forskellige godkendelses-/miljømærkeordninger anerkender, at hvis en virksomhed lever op til et specifikt krav et sted i en ordning, så må det være tilstrækkelig dokumentation for, at virksomheden lever op til samme krav i en anden ordning.

4.2.5.2 Muligheder og idéer til handling

To virksomheder har fremhævet, at de har modtaget meget hjælp og støtte fra Miljømærkesekretariatet i Danmark, og at dette har været uvurderligt. Da Miljømærkesekretariatet ikke direkte kan yde konsulentbistand til potentielle ansøgere, vil muligheden for at benytte sig af en uafhængig konsulentbistand eller støtte til opbygning af egen miljøkompetence være en måde at hjælpe virksomhederne til at komme lettere igennem ansøgningsproceduren. Miljøstyrelsens miljøkompetenceordning, som er en støtteordning til opbyggelse af miljøkompetence i produktionsvirksomheder, må anses for at være en mulighed for virksomhederne. Det bør

overvejes, om ordningen kan tilpasses til anvendelse i leverandørkæder, således at kompetencen vil blive opbygget i hele kæden.

En meget konkret erfaring i forbindelse med indsamling af dokumentation er, at virksomhederne, når de videreformidler miljømærkekrav til deres leverandører, er nødt til at specificere for den enkelte leverandør hvilke krav, der er relevante i netop dette tilfælde. At fremsende det samlede kriteriedokument til leverandøren uden yderligere specifikationer gør det vanskeligt for leverandøren, som i mange tilfælde mangler forudsætninger for at forstå kravene, at levere den ønskede dokumentation. Her har Miljømærkesekretariatets brugermanual, som specificerer de enkelte krav, været til hjælp for flere af virksomhederne.

Nogle virksomheder havde erfaringer med samarbejder støttet af Danida. Virksomhederne udtrykte, at disse støttede aktiviteter var overordentligt værdifulde for opbygning af langvarige relationer på højt miljømæssigt niveau.

Et par af virksomhederne gennemførte regelmæssigt oplæring eller træningsaktiviteter for deres udenlandske samarbejdspartnere. Disse aktiviteter foregik ved, at samarbejdspartneren i en kortere eller længere periode deltog i arbejdet i Danmark for at få en bedre forståelse af de krav til kvalitet og miljø, som virksomheden stillede til leverandørens produkter. For virksomheder, som har faste samarbejdsrelationer til udenlandske leverandører, er dette en oplagt mulighed for at sikre en bedre forståelse af de krav, der stilles af virksomheden.

Virksomhedernes arbejde med at søge om miljømærker kunne lettes betydeligt, hvis der i højere grad kunne etableres en gensidig anerkendelse mellem de forskellige mærkningsordninger af de dokumentationskrav, der stilles inden for de enkelte ordninger. Herved ville det være muligt for virksomhederne at spare omkostninger til tests og administrativt behandling, når de skulle hente dokumentation hos deres leverandører. En forudsætning for gensidig anerkendelse vil dog oftest kræve, at der sker et større samarbejde og koordinering omkring ordningerne. Dette sker allerede til en vis grad for Blomsten og Svanen, mens det sandsynligvis vil være vanskeligere mellem de officielle og de private ordninger.

4.3 Pesticider

Bomuld produceres over store dele af verdenen, med lande som USA og Kina som de førende producenter. Andre store producenter er Indien, Pakistan, det tidligere Sovjetunionen samt mindre producenter som Tyrkiet, Grækenland, Argentina og Egypten.

I årene 1996-98 var den samlede verdensproduktion af bomuld ifølge International Cotton Advisory Council, ICAC, på henholdsvis 19,6, 20,1 og 18,6 mio. tons /10/.

4.3.1.1 Dyrkning af bomuld

En væsentlig miljøbelastning ved konventionel bomuldsdyrkning er anvendelse af pesticider samt afløvnings- og visnemidler. Pesticiderne anvendes til kontrol af ukrudt, insekt-, svampe- og nematoideangreb. Tal fra 1994 viser, at bomuldsdyrkning på verdensplan optog 5% af et opdyrket areal, mens pesticidanvendelsen til bomuldsdyrkning svarede til 11% af verdens pesticidforbrug. /4/. Afløvnings- og visnemidler anvendes forud for høstning for at muliggøre maskinel høstning af bomulden.

Bomuld dyrkes både på farme med en størrelse på flere 1000 ha, men også af småbønder, som kun dyrker et par få hektarer bomuld. På de store farme dyrkes

bomulden på kommercielle vilkår. I disse tilfælde vil farmeren kunne dokumentere hvilke kemikalier, der er anvendt under dyrkningen. Anderledes forholder det sig for småbønderne, som oftest dyrker bomuld på marker med en størrelse på 2-5 hektar som en ekstra afgrøde. Disse bønder er ofte ikke særlig bevidst om typen og mængden af pesticider, de anvender. Ginnere, som opkøber bomuld i et område, hvor dyrkningen sker hos småbønder, kan således have flere tusinder leverandører. Storfarmmandelen udgør dog nogle steder arealmæssigt langt den væsentligste del af bomuldsdyrkningen. Således er eksempelvis mere end 95% af bomuldsproduktionen i Sydafrika drevet som storfarmdrift /8/, men også i eksempelvis USA er store dele af bomuldsdyrkningen drevet som storfarmdrift.

4.3.1.2 Fra ginning til spinning

Ved ginningen adskilles bomuldsfibre fra frø og videresælges til et bomuldshus eller direkte til en spinder. For hvert parti bomuld, en ginner sælger angives, kvalitetsparametre som fiberlængde, -tykkelse og -styrke samt farve. Ginneren kan, hvis der er særlige forhold, der skal tages hensyn til, sørge for at holde bomulden fra forskellige leverandører adskilt i ginningsprocessen. Sådanne hensyn kan være, at bomulden er dyrket økologisk, bomulden er genmodificeret, eller at bomulden er håndplukket. Der er dog sandsynligvis mange ginnere, hvor sådanne hensyn ikke skal tages, og hvor der derfor ikke er opbygget særlige systemer til at håndtere bomulden adskilt.

Bomuldshusene fungerer som mellemandler mellem ginner og spinder. Der er placeret bomuldshuse i eksempelvis England og Sverige. Disse bomuldshuse, som ligger i regioner, hvor der ikke dyrkes bomuld, opkøber ofte bomuld fra flere forskellige lande eller regioner. Oplysningerne, som følger med et parti bomuld, er typisk kvalitetsoplysninger, samt eventuelt oplysninger om oprindelsesland. Oplysninger om hvilke kemikalier, der har været anvendt under dyrkningen, er ikke tilgængelige /5/.

Når spindere skal spinde et garn, blander han oftest fibre fra omkring tyve baller bomuld for at opnå en ensartet garnkvalitet inden for det samme parti garn. De tyve baller kan komme fra forskellige områder eller lande, men kendetegnende er, at bomulden ikke må være alt for forskellig kvalitetsmæssigt, idet det kan give problemer i spinningen. Det er dog muligt at blande små mængder af en fiberkvalitet, der afviger en del fra kvaliteten af de øvrige fibre, som indgår i garnet. Der føres typisk journal over sammensætning af baller for at kunne dokumentere kvaliteten af det færdige garn samt for at sikre ensartethed fra parti til parti.

4.3.1.3 Test for pesticider

Et ofte anført problem omkring anvendelse af pesticider er dokumentationen herfor. På grund af de strukturelle og styringsmæssige vanskeligheder, der ligger i leddet fra småfarmer til ginner, vil det i disse tilfælde oftest ikke være muligt at dokumentere direkte hvilke kemikalier, der har været anvendt på markerne.

Derudover er det tvivlsomt, hvorvidt det er muligt ved en test på bomuldsfibre at dokumentere, om et bestemt pesticid har været anvendt. Således anses sandsynligheden lille for at finde rester af kemikalier, der har været anvendt tidligt i dyrkningsfasen af bomulden. Tests foretaget på bomuld fra forskellige lande viser negative testværdier /9/. Det samme gør sig gældende for tests foretaget i forbindelse med EU's miljømærkeordning. Da det i disse tilfælde ikke er muligt at identificere de faktisk anvendte kemikalier, kan det ikke med sikkerhed fastslås, om et negativt testresultat for et kemikalie er en følge af, at dette ikke har været anvendt. Det er dog overvejende sandsynligt, at de negative testresultater er en blanding af, at kemikalierne ikke har været anvendt, og at resultaterne er falsk negative (i forhold til anvendelsen).

Hermed fremstår et reelt problem med at kunne dokumentere hvilke kemikalier, der rent faktisk har været anvendt i dyrkningsprocessen, mens det ikke er noget problem at påvise, at der ikke findes restmængder af kemikalierne i bomuldsfibrene efter høst.

Både EU's miljømærke, Blomsten og Økotex 100 stiller krav til indholdet af pesticider i bomuldsfibrene. Dokumentation for overholdelse af kravet kan ske ved at teste for de navngivne pesticider. For Blomsten kan dokumentationen desuden ske ved at dokumentere, hvorfra bomulden kommer, samt hvilke pesticider der konkret har været anvendt under dyrkningen.

De pesticider, der testes for i de to systemer, er for en stor dels vedkommende pesticider, som er opført på FN's PIC-liste².

4.3.1.4 Integreret pest management og genmodificeret bomuld

Inden for de sidste ti år er der sket en udvikling inden for to områder, som er af betydning for bomuldsdyrkning, nemlig integreret pest management, IPM, og udvikling af genmodificerede planter.

Som management system er IPM ikke et fasttømret begreb, hvorom der er opnået international konsensus. Mange lande arbejder med begrebet og er i gang med at formulere deres egen definition af IPM. Af de væsentligste årsager til interessen for IPM kan nævnes bekymringen for det stigende antal pests, som udvikler resistens over for pesticider, behovet for at reducere omkostningerne til pesticider især for småbønder samt endelig de miljø- og sundhedsmæssige problemer forbundet med brugen af pesticider.

Nogle af de metoder der tages i anvendelse, og som kan henregnes under IPM er:

- Reduktion i antallet af sprøjtninger gennem vækstsæsonen
- Anvendelse af målrettede frem for bredspektrede pesticider
- Reaktiv frem for præventiv sprøjtning af markerne
- Anvendelse af biologiske bekæmpelse i form af pheromoner og predatorer
- Forædling af planter herunder også genmodificering

Udviklingen og udbredelsen af genmodificerede bomuldsplanter har været hastigt stigende gennem de seneste få år. I 1999/2000 blev det således anslået, at omkring 9% af bomuldsmarkerne på verdensplan var beplantet med genmodificeret bomuld. I USA anslås det, at genmodificeret bomuld i dag udgør omkring 50%, og i Kina formodes andelen at være højere, men nøjagtige tal er vanskelige at finde for Kina, da der hér er tradition for at gemme frøene fra planterne til nyplantning. /8/

Motivationen for at anvende genmodificerede planter er først og fremmest en udbytteforøgelse på 10-35%, hvor den største forøgelse i udbytte ses hos småbønder med ringe teknologisk know-how. En anden motiverende faktor er, at den genmodificerede plante medfører en signifikant reduktion i antallet af sprøjtninger mod orm i frøkaplsen (bollworms). /8/

4.3.1.5 Håndplukket bomuld

Ved høstning af konventionel dyrket bomuld anvendes ofte visne- og afløvningsmidler for at sikre en ensartet modning af frøkaplerne og lette maskinel høst.

² PIC, Prior Informed Consent, en liste over pesticider og kemikalier der er vurderet at være så farlige, at de ikke må eksporteres til et land, uden at landet myndigheder gøres opmærksom herpå.

Ved håndplukning er det ikke nødvendigt at anvende visne- og afløvningsmidler, idet der ved håndplukning dels kan plukkes af flere gange, efterhånden som frøkapslerne modnes, dels sikrer håndplukningen, at der ikke kommer så mange blade og stilke med, som der ville komme med maskinplukningen, hvis ikke der blev anvendt afløvningsmidler.

Håndplukket bomuld sælges fra ginneren med et certifikat. Certifikatet giver garanti for, at bomulden er håndplukket, og men ikke om visne- og afløvningsmidlerne er undladt ved høsten. Det er dog ikke normalt at anvende visne- og afløvningsmidler ved håndplukning af bomuld /4/. Typisk er den håndplukkede bomuld heller ikke testet for disse kemikalier. Visne- og afløvningsmidler anvendes så sent i dyrkningsforløbet, at disse midler efter al sandsynlighed vil kunne påvises ved test af bomuldsfibrene. Ønsker en kunde at teste for disse midler, er det op til kunden selv at få udført en sådan /6/.

Merprisen på den håndplukkede bomuld er ikke så høj som merprisen for økologisk bomuld. Den typiske pris for håndplukket bomuld ligger 5% over prisen for det konventionelle bomuld. Dette anses som en væsentlig årsag til, at efterspørgslen på det håndplukkede bomuld er højere end på den certificerede økologiske bomuld. Således er markedet for den håndplukkede bomuld omkring det dobbelte af, hvad det er for certificeret økologisk bomuld /6/.

4.3.2 Virksomhedens krav til pesticider

Erfaringerne med at stille krav til pesticider begrænser sig for de fleste af de interviewede casevirksomheder til at være relateret til de erfaringer, virksomhederne har i forbindelse med mærkningsordninger som Økotex 100 og EU's miljømærke, Blomsten.

Kun én af virksomhederne har valgt selvstændigt at opstille en liste over pesticider, som de ønsker at undgå. Listen omfatter omkring 40 forskellige pesticider inklusive de pesticider, der er opført i kriterierne for EU's miljømærke, Blomsten.

Fire af virksomhederne har erfaringer med at stille krav til pesticider i forbindelse med ansøgning om Blomsten.

To virksomheder har erfaringer med at stille krav til pesticider i forbindelse med anvendelse af Økotex 100 ordningen.

Tre virksomheder har ingen erfaringer med at stille krav til brugen af pesticider i konventionelt dyrket bomuld.

Tre virksomheder har erfaringer med at købe håndplukket bomuld.

En enkelt virksomhed har valgt at basere hele sin produktion på økologisk bomuld og er således kommet ud over problemstillingen på den måde.

4.3.3 Virksomhedernes motivation for at stille krav til pesticider

Der er identificeret tre forskellige motivationer til at stille krav til indholdet af pesticider.

For virksomheden, som selv har opstillet en liste over pesticider, de tester for, ligger kravet til pesticider i tråd med det miljø-koncept, som virksomheden har for hele deres produktion.

For virksomhederne med erfaringer fra Blomsten har motivationen været at kunne profilere sig i forhold til konkurrenterne. En enkelt af disse virksomheder har fået stillet som krav fra en af deres kunder, at deres produkter skulle kunne miljømærkes.

For de virksomheder, der har erfaringer med Økotex 100, har motivationen været, at Tyskland har været et af deres væsentlige afsætningsmarkeder. Her er Økotex-ordningen langt mere udbredt end i Danmark. Det har derfor været krav fra mange tyske kunder, at produktet var mærket med Økotex 100.

En detailvirksomhed har valgt at opstille en række egne miljøkrav til sine leverandører frem for at anvende et af de etablerede mærker. Virksomheden har dog ikke inddraget pesticider i rækken af krav, de har opstillet.

4.3.4 Strategier for at stille krav til anvendelse af pesticider

Virksomhederne har forskellige strategier, når de stiller krav til anvendelse af pesticider. Følgende strategier er blevet identificeret:

- Identificerer en leverandør, der kan levere produkter med EU's miljømærke.
- Overlader til leverandøren at finde underleverandør, der kan opfylde kravene i EU's miljømærke, men tester selv for pesticider
- Vurderer ved rekruttering af leverandøren, om denne kan honorere kravene, der stilles i EU's miljømærke eller Økotex 100
- Krav til anvendelse af pesticider stilles til underleverandør af garn direkte

En af detailvirksomhederne har ikke tidligere hos sine leverandører stillet krav til pesticider. I forbindelse med, at virksomheden besluttede sig til at markedsføre et sortiment af produkter med EU's miljømærke, har virksomheden hermed indirekte stillet krav til pesticider. Virksomheden har håndteret pesticidkravet og de øvrige miljømærkekrav ved at finde en leverandør, der allerede havde erhvervet sig miljømærket.

En af virksomhederne har ikke tidligere stille krav til pesticider. Først i forbindelse med ansøgning om EU's miljømærke, Blomsten, har virksomheden stillet kravet til sin leverandør af metervare. Virksomheden har ladet sin leverandør om at finde underleverandør, der kunne opfylde Blomstens krav, men virksomheden har selv gennemført test på den bomuld, som har været anvendt.

En virksomhed har som mål, at deres leverandører ved rekrutteringen umiddelbart skal kunne opfylde kravene til Økotex 100. Virksomheden har haft en løbende dialog med sin leverandør om at opfylde kravene, men det er leverandøren, der har stået for det praktiske arbejde i forbindelse med at søge om miljømærket og dermed også været leverandøren, der har skullet gennemføre test på den indkøbte bomuld.

En virksomhed får primært sin bomuld fra én fast underleverandør, en spinder, som virksomheden har et kontraktligt forhold med. Spinderen har ligeledes en vel-etableret kontakt bagud til ginneren, som leverer bomuld opkøbt fra bomuldsdyrkere i et fast defineret område. Virksomheden har flere gange været på besøg i området for at se på dyrkningsforhold og diskutere de krav, som virksomheden ønsker opfyldt med hensyn til pesticidanvendelse. Diskussionerne foregår primært med spinder og ginner, da bomulden dyrkes af småbønder, som hver kun dyrker få hektarer bomuld. Det er derfor ikke muligt for virksomheden at have direkte kontakt med den enkelte bonde. Udover den direkte kontakt til spinderen har virksom-

heden valgt at teste hvert indkøbt parti af bomuld for den række af pesticider, som de har oplyst.

4.3.5 Effekter af de stillede krav

Ud fra et miljømæssigt synspunkt vurderes det, at et krav om at teste for indhold af pesticider i bomuldsfibrene giver en begrænset miljømæssig effekt, da testen ikke nødvendigvis giver garanti for, at de pågældende pesticider ikke har været anvendt. Imidlertid er pesticidtestene medvirkede til, at der bliver sat fokus på hele problematikken omkring anvendelse af pesticider i bomuldsdyrkingen.

I de gennemførte interviews er der kun en enkelt færdigvareproducent, der har præsenteret sine pesticidkrav direkte til spinderen, og som har arbejdet for at disse krav blev formidlet videre til ginneren. De øvrige virksomheder har ikke selv haft den direkte kontakt længere bagud i kæden end til deres nærmeste leverandør. Hermed etableres der ikke de kontakter, som kunne være et første skridt til at samarbejde om hvilke pesticider, der skal forsøges undgået under dyrkingen

Krav om pesticidtest i forbindelse med Økotex 100 har været almindeligt kendt i leverandørkæden gennem de sidste 5-10 år. Således har garnproducenter og – agenter i perioder været stillet over for kravet om Økotex 100 certifikat på deres produkter af så stor en del af deres kunder, at det har været standard at have certifikatet på sine produkter^{5,6/}. Testene har tilsyneladende ikke flyttet fokus til hvilke pesticider, der rent faktisk har været anvendt ved dyrkingen, idet disse oplysninger ikke er tilgængelige for det enkelte parti bomuld.

I nedenstående Tabel 4.3 gives en samlet oversigt over sammenhængene mellem virksomhedernes krav til deres leverandører om anvendelse af pesticider, motivationen for at stille kravene, virksomhedernes strategier til at opnå, at kravene opfyldes hos deres leverandører samt effekten af kravene og strategierne hos deres leverandører.

Produktkæder	Krav/tematisering	Motivation	Strategi/virkemidler og opfølgning	Effekt på kompetencer og krav
1 Supermarked	For kollektion med miljømærkekrav: test for pesticider	Del af at opfylde miljømærkekravene	Lader leverandøren dokumentere, at kravet er overholdt ved at gennemføre test	Skaber opmærksomhed hos færdigvareproducent om, at pesticider er uønskede
2 Tøjbutikskæde	Ingen formulerede krav	-	-	-
3 Lille postordrevirksomhed	Ikke relevant da produktionen udelukkende er produceret på økologisk bomuld	-	-	-
4 Færdigvareproducent 1, beklædning	Har opstillet egen liste over pesticider, der testes for. Listen inkluderer miljømærkekrav samt pesticider omhandlet af internationale konventioner	At sikre sig at den anvendte bomuld har så lav pesticidbelastning som muligt	Formidler krav til spinder om, at anvendelse af op-listede pesticider er uønsket Tester selv bomulden for listen af pesticider	Skaber opmærksomhed hos spinder og ginner om, at anvendelse af pesticider er uønsket
5 Færdigvareproducent 2, beklædning	For en lille del af miljøtekstilerne stilles krav om, at Økotex 100 kravene overholdes	Kundeønske	-	-
6 Færdigvareproducent 3, beklædning	Ingen formulerede krav	-	-	-
7 Færdigvareproducent 1, boligtekstil	For produktion med miljømærkekrav: test for pesticider	Del af at opfylde miljømærkekravene	Overlader til leverandør at teste for pesticider	Medvirker til opbygning af dokumentationskompetence hos leverandør
8 Færdigvareproducent 2, boligtekstil	For produktion med miljømærkekrav: test for pesticider	Del af at opfylde miljømærkekravene	Tester selv for pesticider	Medvirker til opbygning af egen dokumentationskompetence

Tabel 4.3: Oversigt over sammenhænge mellem virksomhedernes pesticidkrav, motivation for at stille kravene, strategi til at opnå kravopfyldelsen og effekt af kravopfyldelsen hos leverandørerne

4.3.6 Barrierer, muligheder og idéer til handling

Ved en sammenstilling af erfaringerne fra interviewene med beskrivelsen af state-of-the-art i begyndelsen af afsnittet kan følgende barrierer identificeres:

De fleste virksomheder anser test af bomuld som tilstrækkeligt dokumentation, når de skal dokumentere, at de har stillet krav til pesticider. Typisk er der ikke blandt tekstilproducenterne opmærksomhed på, at en test sandsynligvis ikke er tilstrækkeligt bevis for, at pesticiderne ikke har været anvendt.

Der er ikke den direkte kontakt mellem virksomheden som stiller kravet til pesticider og bomuldsdyrkeren eller ginneren Oftest stopper kontakten ved enten spinder eller bomuldshuse. Dette vanskeliggør muligheden for at efterspore hvilke pesticider der rent faktisk har været anvendt på marken, idet oplysningerne ikke er tilgængelige gennem de mellemliggende led.

Der gives i dag ikke nogen merpris for bomuld, hvor det kan dokumenteres hvilke pesticider, der har været anvendt under dyrkningen. Der er derfor ikke noget incitament for dyrker og ginner til at give disse oplysninger til deres kunder.

Projektet har ligeledes identificeret en række muligheder, som har eller kan have indflydelse dels på opmærksomheden omkring brug af pesticider dels på den faktiske brug af pesticider.

Der er tilsyneladende potentielle muligheder for at opstille management systemer for kommercielt dyrket bomuld i produktionsprocessen fra bomuldsdyrker til spinder. Dette vil med fordel kunne indbefatte IPM, som i givet fald skulle have en form for officiel eller international anerkendelse. Støtteordninger som DANIDA og DANCED kan målrette projekter til udvikling af Integrated Pest Management systemer i bomuldsproducerende lande, hvor både IPM for selve dyrkningen samt managementsystem til håndtering af bomulden fra dyrker til spinder udvikles. Projekterne skulle samtidig sikre opbyggelse af et afsætningsmarked med faste aftagere af bomulden.

Tilsvarende vil projekter til udvikling af certificeringsordninger for IPM være en opgave, hvor DANIDA OG DANCED kan støtte. Udviklingen af sådanne støtteordninger er nødvendige for at sikre troværdigheden af et IPM system og dermed sikre bedre afsætning på verdensmarkedet.

Ved at efterspørge bomuld, som kan opfylde kravene til Blomsten eller Økotex 100, sætter detailleddene og færdigvareproducenterne fokus på pesticider. Dette kan være med til at gøre forbrugere og andre slutbrugere opmærksomme på problemerne omkring pesticidforbruget ved dyrkning af bomuld og dermed skabe et pres fra forbrugerne om at få produkter, hvor der ikke har været anvendt pesticider. Samtidig kan efterspørgsel være med til på leverandørsiden at sætte fokus på pesticider som et miljøproblem, der forsøges undgået.

Der er tilsyneladende potentielle muligheder for at opstille management systemer for bomuldsproduktionen baseret på kommercielt dyrket bomuld. Her kan farmeren dokumentere hvilke pesticider, der har været anvendt under dyrkningen, ginneren har potentielt muligheden for at holde forskellige partier adskilt, især hvis partierne, der ginneres, har et vist volumen. Endelig fører spinderen journal over hvilke partier bomuld, der indgår i et garn.

Udvikling af nye typer af bomuldssorter, herunder genmodificeret bomuld, kan være med til at reducere antallet af pesticidsprøjtninger. Dette er et element, som nævnes i forbindelse med integreret pest management systemer. Udbredelsen af genmodificeret bomuld er i hastig vækst. Imidlertid stilles der stadig spørgsmålstegn ved sikkerheden omkring brugen af genmodificerede planter. Blandt andet er der rejst tvivl, om det genmodificerede Bt-bomuld kan være med til at udvikle resistens blandt nogle af de skadedyr, som Bt-bomulden i dag er virksom overfor.

4.3.6.1 Idéer til handling

For at fremme et mindre kemikaliepres under dyrkningen af bomuld kan følgende idéer til handling foreslås:

Tekstilproducenterne kan, når de handler med bomuldshuse, efterspørge hvilket område, den indkøbte bomuld stammer fra. I det omfang, der kan dokumenteres reduktion i anvendelse af pesticider og eventuelt, at de pesticider, der er opført på lister under forskellige mærkningsordninger, ikke har været anvendt, kan der måske tilbydes en merpris. Såfremt der udvikles anerkendte IPM-systemer for bomuldsdyrkning, vil det være mere oplagt med en sådan merpris. På samme måde som for den håndplukkede bomuld vil en forudsætning for producenten være, at der er et incitament til at spørge efter oprindelsen.

Der kan tilbydes en merpris for bomuld, hvor der kan garanteres, at de pesticider, der er opført på lister under forskellige mærkningsordninger, ikke har været anvendt. Merprisen vil afhænge af, hvor meget tekstilproducenterne vil kunne spare i udgifter til testning, som igen vil afhænge af hyppigheden af tests, der forlanges i de enkelte mærkningssystemer.

Producenterne kan efterspørge håndplukket bomuld, som er høstet med reduceret brug af kemikalier. Denne bomuld har en højere markedsandel end økologisk bomuld, og merprisen er samtidig ikke så stor.

4.4 Økologisk bomuld

Økologisk bomuld udgør på verdensplan kun en lille del af bomuldsmarkedet. Således viser tal fra 1996/97, at den samlede verdensproduktion af bomuld var på 20 mio. tons, hvoraf økologisk bomuld kun udgjorde 0,1% svarende til 20.000 tons./4,10/

Økologisk bomuld adskiller sig fra konventionelt dyrket bomuld ved, at der ikke anvendes kunstgødning, samt at brugen af pesticider er begrænset til nogle få tilladte midler, som ikke må anvendes præventivt, men kun når der er en umiddelbar fare for skade på planten.

Der findes flere certificeringssystemer, der certificerer økologisk dyrket bomuld. Af disse ordninger kan nævnes det internationale IFOAM³, det hollandske SKAL⁴, det tyske IVN⁵ og det svenske KRAV⁶. Disse systemer omfatter samtidig krav til den efterfølgende forarbejdning til færdige tekstiler, således at forbrugerne kan købe de færdige produkter certificeret i forhold til ordningen. Kravene omhandler typisk forbud mod brug af tungmetallholdige farvestoffer, azofarvestoffer og en række hjælpekemikalier. SKAL-certificeringen adskiller sig ved udover forbud mod ovennævnte farvestoffer at være baseret på en række positivlister over hvilke hjælpekemikalier, der må anvendes i produktionen. Certificeringsorganerne certificerer økologisk dyrkning enten efter IFOAM's retningslinier eller efter EU's forordning for økologisk produktion (2092/91 EØF).

Udover den certificerede bomuld er der en udbredt opfattelse af, at en del bomuld på verdensplan dyrkes af småbønder efter økologiske principper eller dyrkes med brug af så få kemikalier, at omlægningen til økologiske dyrkning vil være forholdsvis nemt. Årsagerne til dette er, at bønderne ikke har økonomi til at købe kunstgødning og pesticider. Muligheden for omlægning certificering og deraf følgende merpris for bomulden er sandsynligvis ikke kendt i tilstrækkelig grad af småbønderne. Desuden kan manglende økonomi til certificering, manglende organisering af småbønderne og eventuelt analfabetisme være forklaringen på, at ikke mere bomuld omlægges til økologisk drift. Mængden af bomuld, der således dyrkes, så det let ville kunne omlægges, kendes ikke, men den antages at være betydeligt større end den mængde, der certificeres i dag /11/.

4.4.1 Virksomhedens krav til økologisk bomuld

De 8 produktkæder fordeler sig på følgende måde med hensyn til at stille krav om økologisk bomuld.

³ International Federation of Organic Agriculture Movements

⁴ SKAL, International Inspection and Certification Organisation

⁵ Internationaler Verband der Naturtextilwirtschaft e.V.

⁶ Kontrollföreningen för Alternativ Odling

En af detailvirksomhederne har tidligere haft et sortiment af beklædningsstetkstilker, som var baseret på økologisk bomuld. Dette initiativ er stoppet i dag.

En virksomhed har baseret hele sit sortiment på økologiske fibre.

To af de interviewede virksomheder har en andel af deres sortiment baseret på økologisk bomuld, mens det resterende sortiment er baseret på konventionelt bomuld eller bomuld, der er dyrket med et lavt kemikalieforbrug.

Fire af de interviewede produktkæder har ingen erfaring med økologisk bomuld.

4.4.2 Motivation for at stille krav om økologisk bomuld

Følgende motiver er blevet identificeret hos virksomhederne for at anvende eller ikke anvende økologisk bomuld.

Postordrevirksomheden har valgt at basere sin produktion udelukkende på økologisk bomuld. Årsagen hertil er at sikre, at det færdige produkt er sundhedsmæssigt forsvarligt for brugeren, samtidig med et ønske om at produktet er miljømæssigt forsvarligt.

For en af færdigvareproducenterne har motivationen været af ideologisk karakter. Tekstiler baseret på økologiske fibre passer godt ind i virksomhedens koncept om miljøbevidsthed baseret på en industriel holdning. Konceptet anvendes aktivt til at profilere virksomheden over for dens kunder.

En anden færdigvareproducent har sammen med en kunde været motiveret af at kunne afsætte deres produkter på det tyske marked, hvor de har fundet en niche. Denne fællesmotivation har afstedkommet et langvarigt samarbejde om at udvikle miljøvenlige tekstiler.

En detailvirksomhed har forsøgt sig med en kollektion af tekstiler baseret på økologisk bomuld. Virksomheden har efterfølgende valgt at stoppe denne kollektion og desuden valgt ikke at anvende mærkeordninger som eksempelvis Blomsten og Økotex 100 på deres kollektioner. Begrundelsen herfor er dels, at der ikke er ét mærke, der dækker hele deres markedsområde, dels at dokumentationen er administrativ for omfattende.

Nogle af de virksomheder, som ikke har satset på økologisk bomuld, har angivet manglende efterspørgsel fra kunder og slutbrugere, manglende eller variabelt udbud, for dyrt i indkøb og ringere kvalitet af de økologiske fibre som de væsentligste grunde til ikke at være motiveret for at gå ind på det økologiske marked.

4.4.3 Strategier for at stille krav om økologisk bomuld

Udfra de gennemførte interview kan det konkluderes, at producenterne, når det gælder økologisk bomuld, ikke har den direkte kontakt bagud i kæden tilbage til marken.

Typisk etableres kontakten til garnproducenten, som kan dokumentere med certifikat, at det pågældende garn er spundet af økologisk dyrket bomuld.

Postordrefirmaet har dog valgt at basere sin produktion på metervarer, hvor det er metervareproducenten, der kan dokumentere, at produktet er baseret på økologisk bomuld.

Certificeringsorganerne, som SKAL, IVN og KRAV er veletablerede og har et godt omdømme i tekstilbranchen, hvorfor producenterne ikke finder det nødvendigt at kontrollere længere bagud i kæden end til garnproducenten.

4.4.4 Effekter af de stillede krav

Ved at stille krav om økologisk dyrket bomuld kan virksomhederne medvirke til at mindske kemikaliepresset under dyrkningen af bomuld. Den økologisk dyrkede bomuld vil oftest både medføre et reduceret forbrug af kunstgødning samt pesticider og afløvnings- og visnemidler. Det reducerede kemikalieforbrug vil igen medføre reduceret risiko for opbyggelse af pesticidresistens, bioakkumulering af persistente kemikalier, eutrofiering, m.m., samt bevirke at det kemiske arbejdsmiljø for bomuldsdyrkerne bliver forbedret.

En af de producenter, der anvender økologisk bomuld, har aktivt forsøgt at påvirke udvalgte kunder til at aftage og markedsføre produkter, hvor der er taget en række miljøsyn herunder, at bomulden er dyrket økologisk. Producenten oplevede, at en af kunderne ikke umiddelbart var interesseret i et sådant produkt på grund af merprisen for produktet og fordi der ikke hos kundens kunder var interesse for tekstiler baseret på økologisk bomuld. Efter nogen tid vendte kunden dog tilbage, idet hans kunder var begyndt efterfølgende at stille krav om at kunne købe produkter, hvor der var taget udpræget miljøsyn i de enkelte trin gennem produktionen.

I nedenstående tabel gives en samlet oversigt over sammenhænge mellem virksomhedernes krav om økologiske bomuld til deres leverandører, motivationen for at stille kravene, virksomhedernes strategier til at opnå, at kravene opfyldes hos deres leverandører, og effekten af kravene og strategierne hos deres leverandører.

Produktkæder	Krav /tematisering	Motivation	Strategi/virkemidler og opfølgning	Effekt på kompetencer og krav
1 Supermarked	Ingen	-	-	-
2 Tøjbutikkæde	Ingen formulerede krav. Har tidligere haft kollektion baseret på økologisk bomuld	Opgav økologisk bomuld på grund af mangleden efterspørgsel	-	-
3 Lille postordrevirksomhed	Krav om økologisk bomuld til alle produkter	Eget værdigrundlag	Køber produkter og halvfabrikata baseret på certificeret økologisk bomuld hos sine leverandører	Ingen effekt på egen kompetence Ingen effekt hos leverandør på basis af denne kunde
4 Færdigvareproducent 1, beklædning	En del af produktionen baseret på certificeret økologisk bomuld	Kundekrav	Køber økologisk bomuld af agent	Ingen effekt på egen kompetence Ingen effekt hos leverandør på basis af denne kunde
5 Færdigvareproducent 2, beklædning	For produktion af miljøtekstiler er størstedelen af produkterne baseret på certificeret økologisk bomuld	Kundekrav	Køber økologisk bomuld fra projekt i Peru	Ingen effekt på egen kompetence Ingen effekt hos leverandør på basis af denne kunde
6 Færdigvareproducent 3, beklædning	Ingen krav til økologisk bomuld	-	-	-
7 Færdigvareproducent 1, boligtekstil	Ingen krav til økologisk bomuld	-	-	-
8 Færdigvareproducent 2, boligtekstil	Ingen krav til økologisk bomuld	-	-	-

Tabel 4.4: Oversigt over sammenhænge mellem virksomhedernes krav til økologisk bomuld, motivation for at stille kravene, strategi til at opnå kravopfyldelsen og effekt af kravopfyldelsen hos leverandørerne

4.4.5 Barrierer, muligheder og idéer til handling

Dette afsnit er struktureret ud fra de barrierer, der blev identificeret ved interviewene med de virksomheder, som ikke har baseret deres produktion på økologisk bomuld. Mulighederne, som er identificeret hos virksomhederne med produktion baseret på økologisk bomuld, er indarbejdet i denne struktur.

4.4.5.1 Manglende efterspørgsel

Markedet for tekstiler baseret på økologisk bomuld er lille både i Danmark og i udlandet. Tyskland har dog et generelt større marked for miljøvenlige tekstiler end Danmark. Således har nogle af de tyske postordrefirmaer valgt enten at have en 'miljøvenlig' linie i deres sortiment eller udelukkende være baseret på miljøvenlige produkter.

Den begrænsede efterspørgsel efter tekstiler, der er baseret på økologisk bomuld, opleves både af de konventionelle producenter og af producenterne, som anvender økologisk bomuld.

En producent, som anvender økologisk bomuld i produktionen, afsætter hele dette sortiment af tekstiler til én enkelt kunde. Relationen mellem producenten og kunden er langvarig og præget af, at de to virksomheder har udviklet et fælles koncept for 'miljøvenlige' tekstiler, hvor ét af kravene er, at bomulden skal være

certificeret økologisk. Producenten har hermed sikret sig et marked, men har samtidig en stiltiende aftale med kunden om ikke at sælge de 'miljøvenlige' tekstiler til andre potentielle kunder.

4.4.5.2 *Manglende udbud*

Et andet problem, som producenterne fremfører, er det manglende udbud af certificerede økologiske fibre. Produktionen af økologisk bomuld udgør på verdensplan kun en ringe andel af den totale bomuldsproduktion. De senest tilgængelige tal ifølge IFOAM og OTA viser at der i 1996 blev produceret omkring 20.000 tons og i 1997 omkring 8000 tons certificeret økologisk bomuld/4,3/, hvilket svarer til henholdsvis 0,1% og 0,04% af den totale verdensproduktion.

Selv om produktionen er minimal, fremfører en af de interviewede færdigvareproducenter ikke desto mindre, at det ikke har været vanskeligt at købe økologisk bomuld, udbuddet har været større end efterspørgslen, dog har der været en merpris på den økologiske bomuld på omkring 25%. Producenten har et par faste leverandører af økologisk bomuld/garner.

Denne opfattelse underbygges desuden af oplysninger fra et nu lukket spinderi, som både har haft en konventionel produktion og en lille niche med produktion af garner baseret på økologisk bomuld. Her er erfaringerne, at bomuldshusene, som opkøber råbomuld, gennem de senere år har opbygget en viden om økologisk bomuld og skabt et netværk af leverandører, så de kan levere økologisk bomuld på kunders forespørgsel. Spinderens erfaringer med leverancer af økologisk bomuld er, at der ikke er forskel i leveringstid på det økologiske og det konventionelle bomuld /5/.

I modsætning hertil oplyser en garnagent, at markedet for økologiske garner varierer meget især på grund af varierende efterspørgsel. Agenten efterlyser et mere stabilt pres fra færdigvareproducenterne for at få markedsandelen af økologiske fibre presset i vejret. En af grundene til, at efterspørgslen ikke er stabil, er ifølge agenten, at kunderne skal betale en merpris for bomulden /6/.

En af producenterne angiver, at i det område, hvor han køber sin bomuld fra, bliver bomulden dyrket hos småbønder, som ikke har råd til at købe pesticider. Samtidig angives manglende økonomi, udbredt analfabetisme og manglende organisering som årsager til, at bomulden fra disse bønderne ikke kan certificeres som økologisk.

4.4.5.3 *Afvigende kvalitet*

Et af de forbehold, som bliver fremført af de konventionelle producenter i diskussionen om økologisk bomuld, er, at den økologiske bomuld er af ringere kvalitet end den konventionelle bomuld. Dette underbygges af undersøgelser, som refereres i ICAC Recorder⁷, september 1996, hvor det fremgår, at mangel på nitrogen vil medføre, at fibre bliver kortere og tykkere og bomulds kvaliteten dermed ringere end normalt. Ligeledes fremgår det af artiklen, at bomulden får flere 'yellow spots' forårsaget af orm i frøkaplsen, hvis anvendelsen af pesticider undlades. Artiklen refererer dog også undersøgelser, der ikke kan påvise forskel i tykkelse og længde af fibre, men dog påviser et øget antal 'yellow spots' /7/.

Et svensk projekt viser, at det er muligt at opnå en kvalitet af økologisk bomuld, som er bedre end den konventionelle bomuld. Dette projekt omhandler 200 småbønder i Peru, som dyrker økologisk bomuld. Bomulden fra projektet har i forhold til konventionelt dyrket bomuld fra samme område længere fibre og færre metal-

⁷ ICAC : International Cotton Advisory Committee

forureninger, samtidig med at bomulden er blødere. Alt i alt er kvaliteten derfor bedre end den konventionelle bomuld.

Kvaliteten afhænger meget af hvilken sort, der anvendes, og de klimatiske og jordbundsmæssige forhold, bomulden dyrkes under. Det er derfor muligt at få bomuld i forskellige kvaliteter ligesom for den konventionelle bomuld, dog med den begrænsning at der findes færre kvalitetsklasser for den økologiske bomuld end for den konventionelle, hvilket betyder, at spredningen i længde og tykkelse af fibrene er større inden for den enkelte klasse end inden for det konventionelle system. Ligeledes er det også vanskeligt at opnå en kvalitet, der svarer til de bedste klasser i det konventionelle system. Dette er ifølge den interviewede spinder dog ikke et større problem, idet det kun har betydning for de tyndeste kvaliteter af tekstiler, mens de fleste almindeligt anvendte kvaliteter godt kan opnås med økologiske fibre.

4.4.5.4 *Idéer til handling*

På basis af de indsamlede erfaringer i projektet kan følgende idéer til handlinger skitseres til at fremme økologisk bomuld.

For at sikre et mere stabilt marked for økologisk bomuld og dermed en bedre prisstabilitet kunne færdigvareproducenter og detailvirksomheder begynde at efterspørge garner og metervarer, som indeholder en fast lille procentdel af økologiske fibre. Dette vil ikke influere nævneværdigt på kvaliteten, og det ville samtidig øge efterspørgslen på økologisk bomuld, således at der ville blive skabt et marked herfor og derved også muliggøre et marked for produkter baseret udelukkende på økologisk bomuld. Sådanne tiltag er kendt fra firmaer som Levi-Strauss, Nike og GAP/12/.

Flere udviklingsprojekter under Danida og Danced kunne fokuseres på dyrkning og certificering af økologisk bomuld fra småfarmere, som allerede har en dyrkningsform, der ligger tæt på den økologiske. Den danske virksomhed kan i dette tilfælde stå som aftager af det økologiske bomuld fra ginneren.

Etablering af nationale certificeringsordninger for økologisk dyrket bomuld for at sikre en billig certificering kunne afhjælpe problemet for småbønder, der ikke har økonomi til at blive certificeret. Eksempler på sådanne ordninger er set i Zimbabwe. I givet fald skulle der samtidig arbejdes med, at sådanne certificeringsordninger bliver internationalt anerkendt.

4.5 Arbejds miljø

I den internationale diskussion om arbejdsmiljø er arbejdsmiljø ofte knyttet tæt sammen med arbejdstagerrettigheder og arbejdsvilkår bredt. Virksomhederne, vi har interviewet i denne undersøgelse, agerer internationalt både med hensyn til leverandører og markedet. Vi har derfor i forhold til undersøgelsen af, hvorvidt og hvordan virksomhederne stiller krav til deres leverandører valgt at anlægge et bredt perspektiv på arbejdsmiljø. Til at perspektivere området introduceres i det følgende dels de danske erfaringer med arbejdsmiljø i forhold til tekstilbranchen, dels en række krav og anbefalinger som ILO har udviklet.

I dansk kontekst har Arbejdstilsynet udviklet en række arbejdsmiljøvejvisere inden for de forskellige brancher, herunder for tekstil-, beklædnings- og læderbranchen /13/. I denne arbejdsmiljøvejviser peger Arbejdstilsynet på, at de fire vigtigste arbejdsmiljøproblemer i tekstil-, beklædnings- og læderindustrien vedrører:

- Hud og luftveje,
- Løft, ensidigt gentaget arbejde (EGA) og arbejdsstillinger,
- Psykisk arbejdsmiljø og
- Støj.

Problemer knyttet til arbejdssituationer først i produktkæden er ikke med i Arbejdstilsynets arbejdsmiljøvejledning for tekstil, beklædnings- og læderindustrien, da arbejdsmiljøvejledningerne er målrettet arbejdsprocesser i Danmark.

Problemer knyttet til hud og luftveje er støv fra materialer, samt kontakt med kemikalier, farve og hjælpestoffer m.m. og fordampning fra disse. Nogle kemikalier fordamper først lang tid efter, de er blevet brugt til at behandle tekstiler med, og fordampning af kemikalierne fra tekstilerne under senere bearbejdningsprocesser kan derfor også give problemer. Problemerne kan opstå ved spinding, vævning, farvning og trykning, oplægning og tilskæring, syning, presning og klargøring samt rengøring.

Problemer knyttet til løft opstår ved håndtering af tunge ting i dårlige arbejdsstillinger. Problemer i forbindelse med EGA opstår, når medarbejderne en væsentlig del af arbejdstiden gentager de samme bevægelser med stor hyppighed. I det danske arbejdsmiljøsystem er der en erkendelse af, at EGA bedst løses gennem organisatorisk udvikling, og der har været iværksat en handlingsplan til at fremme udvikling af løsninger på EGA. Tunge løft, EGA og dårlige arbejdsstillinger forekommer ved tekstilfremstilling, farvning og trykning, oplægning og tilskæring, syning og stropning, presning og klargøring, sammenlægning og intern transport.

Problemerne knyttet til de psykiske belastninger er typisk forbundet med EGA, som stiller begrænsede krav til færdigheder og viden og høje krav til arbejdstempo og opmærksomhed. Problemerne er ofte ved sy- og trykkearbejde. Endvidere er aspekter som skifteholdsarbejde og jobusikkerhed centrale aspekter.

Støjproblemer stammer fra støjkilder, hvor de værste støjkilder er: Spinde- og spolemaskiner, broderimaskiner, fladstrikkemaskiner, flettemaskiner, og væve

Arbejdsmiljøvejledningen afspejler bredt, hvor de seneste års indsatsområder har været i Danmark inden for branchen.

Internationalt har ILO udviklet en række krav og anbefalinger /14/. Følgende områder er omfattet af ILO's anbefalinger for arbejdstager-rettigheder.

- Forbud mod tvangsarbejde: Ingen aflevering af ID-papirer hos virksomhed; ikke brug af fanger eller bundne arbejdere.
- Forbud mod diskrimination pga. køn, race, religion m.m. F.eks. samme løn for samme arbejde; belastende jobs gives ikke til bestemte grupper.
- Begrænsninger mod børnearbejde (dvs. under 15 år eller yngre end alderen ved afslutning af obligatorisk skole). Hvis børnearbejdere afskediges eller går ned i arbejdstid, skal de have økonomisk kompensation, så lønnen opretholdes og tilbydes skolegang. Ledige stillinger besættes med voksne arbejdere og tilbydes voksne fra samme familie.
- Ret til at organisere sig og ret til at forhandle løn- og arbejdsforhold. Beskyttelse af arbejderrepræsentanter mod forfølgelse. Repræsentanter skal have adgang til arbejdspladsen.
- Rimelig løn: Overholdelse af minimumslønninger (lovbæfalet, sektorniveau). Samtidig: "En løn til at leve af": f.eks. opgjort som tilstrækkelig til at indkøbe en vis mængde fødevarer og stadig have "overskud".

- Regler vedr. arbejdstid: Skal overholde nationale eller sektorspecifikke regler; max 48 timer om ugen; mindst én ugentlig fridag; arbejdstiden skal være fastlagt; overarbejde skal være frivilligt, skal varsles og max. være 12 timer om ugen. Ret til pauser, ferie og barselsorlov.
- Ordentlige arbejdsforhold: Sikkert og hygiejnisk arbejdsmiljø; ikke trusler om fysisk straf, seksuel afstraffelse m.m. I forhold til arbejdsmiljø kan spørges til konkrete arbejdsmiljøbelastninger: fysiske (løft, tempo, variation, støv); kemiske (farveprocesser, behandling med kemikalier, sikkerhedsudstyr). Endvidere om der er tilsyn af læge/sygeplejerske.
- Etablering af et egentligt ansættelsesforhold: I en del virksomheder har ansatte kontrakt som underleverandører, hvorved de selv får ansvar for arbejdsforhold, løn m.m. Eller som lærlinge hvor der ikke sker en egentlig oplæring.

4.5.1 Virksomhedernes krav til arbejdsmiljø

I case-virksomhederne er der meget stor forskel på, om virksomhederne stiller arbejdsmiljøkrav til deres leverandører, og hvilke krav de stiller. 7 af de 8 virksomheder stiller krav vedrørende arbejdsmiljø til deres leverandører eller på anden måde inddrager arbejdsmiljø i deres samarbejde med leverandørerne. Generelt er der bredt en forventning blandt case-virksomhederne om, at leverandørerne levede op til den lokale lovgivning på området.

Blandt de case-virksomheder, der stillede arbejdsmiljøkrav til deres leverandører, er følgende krav identificeret:

- Krav til sikkerhed i arbejdet
- Krav til belastninger i arbejdsmiljøet (fysiske, kemiske og ergonomiske)
- Krav til udformet arbejdsmiljøpolitik
- Krav til ansættelsesvilkårene i arbejdet som f.eks. kantineforhold, arbejdstider, løn og ferier.
- Krav til levevilkår bredt

Kravene fordeler sig på følgende måde blandt case-virksomhederne.

En virksomhed har i sin generelle samhandelsbetingelser krav om, at leverandørerne skal leve op til det pågældende lands lovgivning. Arbejdsmiljø er ikke eksplicit nævnt, men hører ind under det generelle krav.

En virksomhed stiller krav om overholdelse af lokal lovgivning, ret til organisering, arbejdsforhold, sikkerhed og arbejdsmiljø. Leverandørerne godkendes af virksomheden på basis af et besøg og virksomhedernes opbakning til kravene. Hvis leverandøren ikke umiddelbart kan leve op til kravene, men det vurderes, at leverandøren har forudsætningerne for at forbedre forholdene, aftales en udviklingsplan, som der løbende følges op på.

En virksomhed beder om oplysninger om en række forhold omkring kantine og udsugning samt får fortaget målinger for støv og støj i forbindelse med besøg under rekruttering af leverandøren.

En virksomhed, der deltog i etablering af en systue i udlandet, havde som mål at etablere en virksomhed efter dansk standard i forhold til arbejdsmiljø. I forhold til ansættelsesvilkår ønskede virksomheden at indrette sig efter det lokale niveau.

En virksomhed havde en leverandør i Indien, hvor de som led i at forbedre kvalitet og arbejdsforhold på virksomheden gennemførte et Danida, Private sektor projekt.

I projektet blev der arbejdet med indretning af arbejdsplads, badeforhold og farvning i lukket systemer.

En virksomhed udtrykker, at den formidler en forventning om, at leverandørerne har en arbejdsmiljøpolitik, men følger ikke op på forventningen hos leverandørerne.

4.5.2 Virksomhedernes motivation for at stille krav til arbejdsmiljø

De fleste af virksomhederne tager for givet, at den nationale lovgivning vedrørende arbejdsmiljø er overholdt, og de stiller ikke eksplicit krav til arbejdsmiljø.

Arbejdsmiljø er tilsyneladende ikke i særlig høj grad tematiseret som et selvstændigt område, virksomheder kan stille krav om til leverandørerne. De virksomheder, der i dag stiller krav på arbejdsmiljøområdet, er oftest motiveret af, at arbejdsmiljø er sammenfaldende med andre områder, som er væsentlige for virksomheden.

Virksomheden, der indgår i et udviklingsprojekt sammen med sin leverandør og gennem udviklingsprojektet forbedrer en række arbejdsmiljømæssige forhold hos leverandøren, er væsentligst motiveret af at forbedre kvaliteten på de produkter, som virksomheden køber. Gennem etablering af badeforhold for medarbejderne undgås gadesmuds m.m. at forurene produkterne. Etablering af et lukket farvesystem medfører på samme tid en bedre farvekvalitet og bedre arbejdsmiljøforhold.

Virksomheden, der stiller krav til sikkerhed, arbejdsmiljøforhold, arbejdsvilkår og organisationsrettigheder, sælger på det internationale marked. Virksomheden oplever, at den er nødt til at være opmærksom på den politiske dagsorden og fortolker, at der i dag er et politisk pres i forhold til sociale vilkår m.m. En underliggende motivation for denne strategi er endvidere af en leverandør blevet tematiseret som, at virksomheder med krav om dokumentation fra leverandørerne på, at de kan opfylde Code of Conduct, opnår indsigt i leverandørernes omkostninger og udgifter. Derved får de kendskab til den præcise fremstillingspris af produkterne og kan presse leverandørerne til tæt på denne pris.

Virksomheden, der etablerer en systue i samarbejde med en anden dansk virksomhed efter dansk standard på arbejdsmiljøområdet og i forhold til ansættelsesvilkår m.m. vil leve op til de lokale forhold, motiveres af ønsket om leveringsikkerhed og kvalitet.

På to af virksomhederne er endvidere identificeret, hvad man kunne kalde en negativ motivation i form af forståelser af, at virksomhederne ikke kan stille krav til leverandørerne, fordi man er for lille eller har manglende økonomiske spillerum til at betale for leverandørernes forbedringer gennem prisstigninger på produkterne. For begge virksomhederne har dette resulteret i, at de ikke forsøger at stille krav til deres leverandører, men alene rekrutterer virksomheder, der på forhånd kan opfylde virksomhedernes krav.

4.5.3 Strategier for at stille krav til arbejdsmiljø

Virksomhederne anvender forskellige midler til at nå deres mål i forhold til arbejdsmiljø. Følgende strategier i forhold til arbejdsmiljøet er identificeret blandt virksomhederne:

- Vurdering af forholdene ved rekruttering af leverandører gennem besøg af leverandørerne

- Indarbejdelse af krav om, at leverandøren skal overholde den nationale lovgivning, herunder implicit lovgivning vedrørende arbejdsmiljø m.m. i de generelle samhandelsbetingelser.
- Indarbejdelse af krav til sikkerhed, arbejdsmiljø, arbejdsvilkår og organisationsret i Code of Conduct.
- Indbygget kriterier om arbejdsmiljø i leverandørstyringssystem
- Anvendelse af lokal fagforening som sparringspartner i forbindelse med etablering af virksomhed som led i at sikre medarbejdernes ansættelsesvilkår.
- Udvikling og gennemførelse af et Danida Privat Sektor projekt hos leverandør, et finansieret udviklingsprojekt
- Et udtalt ønske om, at det fra virksomhedens side gerne sås, at leverandøren havde en arbejdsmiljøpolitik.

To af virksomhederne følger løbende op på leverandørernes arbejdsmiljøforhold. Den ene virksomhed følger op på, om kravene i Code of Conduct hos leverandørerne er opfyldt i forbindelse med årlige kontrolbesøg hos sine leverandører. Den anden virksomhed følger op på kravene til leverandørerne gennem virksomhedens leverandørstyringssystem.

4.5.4 Effekt af de stillede krav til arbejdsmiljø

Erfaringerne fra produktkæderne er, at de forskellige strategier, virksomhederne anvender i forhold til arbejdsmiljø, har forskellig betydning for arbejdsmiljøet m.m. hos leverandørerne.

Tendensen i den danske tekstilindustri har været, at mange virksomheder har flyttet dele af den arbejdsintensive produktion til udlandet for at udnytte den billige arbejdskraft. Betydningen af dette for udviklingen af arbejdsvilkårene /arbejds miljøet i branchen som helhed er en bredere diskussion end blot knyttet til case-virksomhederne i denne undersøgelse og vil derfor ikke blive uddybet i forhold til de enkelte virksomheder nedenfor.

Det samme er tilfældet for det aktuelle pres på leverandørerne i de baltiske lande i forhold til flytning af leverancer til områder med billigere timelønninger. Dette er blevet berørt af de deltagende leverandører i Litauen i denne undersøgelse og har betydning for såvel virksomhedernes økonomi som for det psykiske arbejdsmiljø for medarbejderne på virksomhederne.

For virksomhederne, der ikke stiller eksplicitte krav til arbejdsmiljø og ikke har strategier for arbejdsmiljø, har arbejdsmiljø heller ikke en væsentlig betydning for relationen mellem virksomhederne og leverandørerne.

Virksomheden, der har indarbejdet arbejdsmiljøaspekter i virksomhedens leverandørstyringssystem, har udviklet leverandørstyringssystemet i samarbejde med sine leverandører. Der er taget udgangspunkt i leverandørernes erfaringer og krav. Niveautet for kravene afspejler derfor leverandørernes forhold. For leverandøren, der har deltaget i denne undersøgelse, har det ikke umiddelbart ført til ændringer i arbejdsmiljøet. Leverandørstyringssystemet kan få en betydning i forhold til fremtidige leverandører, da virksomheden vil bruge systemet til at vurdere fremtidige leverandørers forhold ved rekruttering.

Erfaringerne fra virksomheden, der anvender Code of Conduct i forhold til sine leverandører, er, at det ikke i særlig høj grad påvirker leverandørernes arbejdsmiljø m.m. Det er primært leverandører, som i forvejen kan opfylde kravene, der rekrutteres. Hvor, der er set ændringer hos leverandørerne, er i forhold til sikkerhed, ren-

gøring/snavs, som tillige kan være et kvalitetsproblem, samt arbejdsforhold som lys og træk.

I Litauen kan der være problemer med, at medarbejderne ikke får udbetalt deres løn. Erfaringerne fra virksomheden, der har etableret en systue i Litauen, er, at det fremmer medarbejdernes arbejdsvilkår lokalt, da medarbejderne får udbetalt deres løn til tiden.

Inddragelsen af lokale fagforeninger i Litauen i forbindelse med etablering af en virksomhed, havde tilsyneladende ikke umiddelbart den store effekt på den konkrete virksomhed. Der var i begyndelsen en del modstand fra medarbejderne mod at inddrage fagforeningen. Fagforeningen som en kollektiv sikring af medarbejdernes arbejdsforhold er ikke en historisk erfaring hos medarbejderne. Historisk set var fagforeningens rolle knyttet til kulturelle forhold som f.eks. at etablere og køre biblioteker for virksomhederne. Den historiske rolle har betydning for medarbejdernes forestillinger om fagforeninger og er med til, at mange medarbejdere i dag ikke kan se, hvad de skal bruge fagforeningen til. På virksomheden er der i dag fundet et niveau for samarbejde mellem fagforeningen og virksomheden, hvor fagforeningen kun spiller en mindre rolle. På samfundsniveau kan det spille en rolle, at virksomheden understøtter fagforeningen. Efter Litauens selvstændighed voksede der en række nye fagforeninger frem, som i dag konkurrerer med de gamle fagforeninger. De nye bygger på demokratiske værdier m.m. De er midt i en udviklingsfase og er ved at opruste også på arbejdsmiljøområdet. De servicere i dag primært deres medlemmer på de traditionelle overenskomstområder. Deres problem er, at de dels har svært ved at rekruttere nye medlemmer bl.a. pga. de historiske erfaringer, dels mangler viden om arbejdsmiljø og har svært ved at rekruttere medarbejdere med arbejdsmiljøviden /15/. Det er svært at sige, hvad den direkte effekt af samarbejdet med den lokale fagforening er, men alt andet lige kan det understøtte den igangværende udvikling af fagforeningerne.

Erfaringerne fra virksomheden, der iværksatte et udviklingsprojekt hos sin leverandør sammen med leverandøren, er, at leverandøren opnåede at få reduceret konkrete arbejdsmiljøproblemer samt fik et udvidet netværk til Danmark, som leverandøren trækker på ved spørgsmål vedrørende nye investeringer m.m.

I nedenstående tabel gives en samlet oversigt over sammenhænge mellem virksomhedernes arbejdsmiljøkrav til deres leverandører, virksomhedernes motivation for at stille kravene, virksomhedernes strategier til at opnå at kravene opfyldes hos deres leverandører samt effekten af kravene og strategierne hos deres leverandører.

Produktkæder	Krav/tematisering	Motivation	Strategi/virkemidler og opfølgning	Effekt på kompetence/krav
1 Supermarked	Lovgivning skal overholdes	Mangler volumen til at fremføre krav	Del af de generelle samhandelsbetingelser	Ingen direkte
2 Tøjbutikkæde	Sikkerhed, arbejdsmiljø, arbejdsvilkår, rettigheder vedrørende organisering	Leve op til den politiske dagsorden/ Indsigt i leverandørernes omkostninger m.m.	Code of Conduct Årlig opfølgning og kontrol hos leverandørerne	Tilsyneladende effekt på sikkerhed
3 Lille postordre-virksomhed	Ingen eksplicite krav	Mangler volumen til at fremføre krav	Konkret vurdering ved handel	Ingen direkte
4 Færdigvare-Producent 1, beklædning	Ingen eksplicite krav, men fokus på kantine, toiletforhold, udsugning og støj.	Ingen formuleret motivation	Forventer at lokal lovgivning er overholdt. Indarbejdet kriterier i leverandørstyringsystem. Årlig opfølgning, herunder udvikling af handlingsplaner hos leverandørerne	Ingen direkte hos undersøgte leverandør, men kan få betydning for fremtidige leverandører.
5 Færdigvare-Producent 2, beklædning	Dansk standard med hensyn til arbejdsmiljø. Overholdelse af lokal lovgivning. Retten til organisering	Ønske om velfungerende leverandører, der kan levere til tiden, kvalitet m.m.	Etablering af systue i udlandet med dansk udstyr m.m. Benytter lokal fagforening som sparingspartner i forbindelse med etablering.	Medarbejderne får forbedret arbejdsvilkårene ved, at de f.eks. sikres lønudbetaling. Understøtter den lokale fagforening
6 Færdigvare- producent 3, beklædning	Arbejdsmiljø	Forbedring af kvaliteten gennem forbedret arbejdsmiljøforhold.	Etablering af udviklingsprojekt under Danida private sektor program	Forbedring af arbejdsmiljøet. Udvidelse af relation i produktkæden.
7 Færdigvare-producent 1, boligtekstil	Ser gerne at der er en arbejdsmiljøpolitik	Ingen formuleret motivation	Formuleret forventninger	Ingen
8 Færdigvare-producent 2, boligtekstil	Ingen	Ingen formuleret motivation	Forventer national lovgivning er overholdt.	Ingen

Tabel 4.5: Oversigt over sammenhænge mellem virksomhedernes arbejdsmiljøkrav til leverandørerne, motivation for at stillekravene, strategi til at opnå kravopfyldelse og effekt af kravet hos leverandørerne

4.5.5 Barrierer, muligheder og ideer til handling

I det følgende diskuteres først hvilke forudsætninger, der skal være tilstede i produktkæden for at fremme arbejdsmiljøarbejdet. Der tages udgangspunkt i produktkædernes erfaringer med at arbejde med arbejdsmiljø. Derefter gives anbefalinger til, hvordan arbejdsmiljøindsatsen kan understøttes.

4.5.5.1 Tematiseres kravet og hvad har været anledningen

En central erfaring fra analysen er, at arbejdsmiljø i dag ikke opfattes som et selvstændigt anliggende mellem virksomhederne og deres leverandører. Den væsentligste motivation for de virksomheder, der i dag stiller krav til arbejdsmiljøet m.m. hos leverandørerne, er, at disse forhold er sammenfaldende med andre centrale forhold for virksomhederne som kvalitet, leveringssikkerhed og pleje af image. Dette peger på den ene side på en væsentlig begrænsning i forhold til hvilke arbejdsmiljøkrav, der kan stilles, og på den anden side på en væsentlig mulighed for, hvordan arbejdsmiljø kan bringes op og tematiseres i relationen mellem virksomheden og dens leverandør. Karakteren af krav, der stilles af virksomheder til deres leverandører, er tilsyneladende styret af, hvordan arbejdsmiljø forstås at hænge sammen med kvalitet m.m. Dette vil derfor have en betydning for hvilke

sider af arbejdsmiljøet, der kan blive formuleret som krav til leverandørerne. Omvendt kan udbredelsen af forståelsen af sammenhænge mellem arbejdsmiljø, produktivitet, kvalitet m.m. være en løftestang for at få tematiseret arbejdsmiljø i relationen mellem virksomhederne og deres leverandør.

Det peger på, at en væsentlig forudsætning for, at arbejdsmiljø kan bringes ind i en samhandelsrelation, er, at virksomhederne i øvrigt har en dialog om kvalitet, m.m., og at virksomhederne har en indsigt i sammenhængene mellem arbejdsmiljø, kvalitet, miljø m.m.

4.5.5.2 Erfaringer med at stille krav - strategier- og deres effekt i produktkæden
Rækken af strategier, der er blevet set i undersøgelsen til at fremføre krav til arbejdsmiljø til leverandørerne, kræver forskellige forudsætninger hos såvel virksomhederne som hos deres leverandører. I det følgende skitseres forudsætningerne, som de er blevet identificeret hos virksomhederne.

Udvikling og håndhævelse af CoC forudsætter en organisation, der kan fortolke den offentlige debat og omsætte debatten til kriterier, der kan indgå i en CoC. Til at varetage vurdering af leverandørerne, udvikling af udviklingsplaner hos leverandørerne og løbende opfølgning kræves, at der er medarbejdere på virksomheden, der har indsigt i kriterierne vedrørende arbejdsmiljø m.m. og kan omsætte kriterierne til konkrete forhold i dialogen med leverandørerne.

Opbygning af et leverandørstyringssystem, som tager udgangspunkt i leverandørernes faktiske situation, forudsætter i opbygningsfasen, at virksomheden er i en god dialog med sine leverandører, da det er på grundlag af en erfaringsindsamling hos leverandørerne, at systemet kan opbygges. Først, når det er opbygget, kan virksomheden bruge det som redskab til dels at aftale indsatsområder dels at vurdere nye leverandører. Arbejdet med at sikre den kontinuerlige forbedring gennem udvalg af indsatsområder hos leverandørerne forudsætter, at der er en medarbejder i organisationen, som kan understøtte dette arbejde.

Eksport og anvendelse af brugt dansk teknologi til at garantere arbejdsforhold efter dansk standard hos leverandører i udlandet vil for at sikre denne effekt forudsætte, at det danske udstyr vurderes for, om det er arbejdsmiljømæssigt tidssvarende. Udstyret, som var blevet eksporteret til Litauen, understøttede tilsyneladende, at forhold vedrørende udsugning og ergonomi var i orden. Omvendt er der store problemer med EGA på systemerne.

At benytte en lokal fagforening til at sikre medarbejdernes rettigheder forudsætter, at der er medarbejdere i virksomheden, som kan gå i dialog med fagforeningen og medarbejderne og således finde et fælles grundlag for samarbejde.

At anvende programmidler til at etablere udviklingsprojekter hos leverandørerne forudsætter, at der i virksomheden er medarbejdere, der dels kan indgå i arbejdet med formulering af projektet sammen med leverandøren, dels vkan ære med i selve gennemførelsen af udviklingsprojektet. Endvidere vil det være centralt, at leverandøren er parat til forandringer.

4.5.5.3 anbefalinger

Forskellige aktører har forskellige muligheder for at fremme samarbejdet om arbejdsmiljø i produktkæderne. Da den væsentligste anledning for virksomhederne til at tematisere arbejdsmiljø som et tema i produktkæden hænger sammen med en indsigt i, hvordan arbejdsmiljø indvirker på kvalitet, miljø, produktivitet m.m., ligger der en stor opgave i at få formidlet erfaringer om disse sammenhænge. Dette

kan være et indsatsområde for branchen, Arbejdstilsynet og andre relevante myndigheder.

Udvikling og afholdelse af træningsaktiviteter med fokus på arbejdsmiljø i tekstilbranchen og metoder til at inddrage arbejdsmiljø i produktkæden kan understøtte virksomheder i at inddrage arbejdsmiljø i samarbejdet mellem virksomhederne i produktkæden. Det kan enten være som selvstændige kurser eller som del af andre kurser om miljø, kvalitet m.m. Kursusudvikling kan være et indsatsområde for branchen, kursusudbydere m.m.

Integrering af arbejdsmiljø i leverandørstyringsystemer er også et centralt indsatsområde. Der vil dels være behov for at indhente flere erfaringer med at inddrage arbejdsmiljø på området dels behov for spredning af erfaringerne. Integrering af arbejdsmiljø vil derfor være et indsatsområde for både virksomheder, relevante myndigheder, som f.eks. myndigheder inden for erhverv, miljø og arbejdsmiljø, certificerende virksomheder, rådgivere og branchen.

Den største effekt på arbejdsmiljøet hos en leverandør blev opnået gennem et egentligt udviklingsprojekt. Det vil være relevant at inddrage arbejdsmiljø i diverse støtteordninger eller have selvstændige arbejdsmiljøprogrammer til støtte af udviklingsprojekter. Dette vil være et indsatsområde for relevante myndigheder, f.eks. myndigheder inden for erhverv, miljø, arbejdsmiljø og international bistand.

Fagforeninger kan understøtte det generelle arbejde med at opbygge rimelige arbejdsforhold m.m. Erfaringerne fra Litauen er, at fagforeningerne står over for store udfordringer både med hensyn til at forankre sig og med hensyn til at opbygge kompetence på arbejdsmiljøområdet. Det vil derfor være centralt at understøtte kompetenceudvikling i arbejdsmiljø hos lokale fagforeninger. Støtte til fagforeninger kan være (og er allerede) et indsatsområde for danske fagforeninger, men andre aktører som relevante myndigheder, branchen m.m. kan også indgå i dette.

4.6 Børnearbejde

Børnearbejde er et område med stor international bevågenhed. Samtidig er det et område, hvor nogle virksomheder føler usikkerhed i forhold til, hvordan børnearbejde bør defineres og hvilke strategier, der er socialt set er bedst.

Der er kampagner i gang i flere lande vendt mod børnearbejde – som del af kampagner mod dårlige arbejdsforhold – bl.a. i regi af den såkaldte Clean Clothes Campaign med fokus på arbejdsforhold generelt og for børn i beklædningsindustrien. Aktiviteterne startede i Holland og omfatter nu også aktiviteter i Belgien, Frankrig, Italien, Portugal, Schweiz, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tyskland og Østrig. De involverede organisationers arbejde må nok betragtes som noget af det mest udviklede i relation til børnearbejde som problem i beklædningsindustrien - både forstået som de analyser og erfaringer, der ligger bag, og forstået som den geografiske udbredelse af kampagnen. Strategierne i kampagnen kan karakteriseres således:

- Der skelnes mellem forskellige niveauer af børnearbejde - ud fra hvor belastende arbejdet er for børnene.
- Cut-and-run strategien, dvs. hvor en leveringsaftale opsiges, hvis børnearbejde opdages, betragtes ikke som acceptabel strategi over for børnearbejde.

- Det anbefales, at der etableres udviklingsorienterede strategier, der f.eks. sikrer børnene skolegang, sikrer mod lønnedgang eller sikrer arbejde til forældrene, hvis deres børns arbejdstid nedsættes, eller børnene ikke længere må arbejde.
- Der skal være fokus på alle led i produktkæden, dvs. ikke kun den nærmeste leverandør, men også dennes underleverandører.
- Der bør foretages uafhængig kontrol inden indkøbsaftale indgås, og der bør løbende foretages uafhængig monitoring, f.eks. med brug af lokale organisationer som kontrollanter. Man vender sig mod virksomheders egne og pseudo-uafhængige monitoringsordninger, hvor der ikke er adgang til dokumentation for den gennemførte kontrol. Ligeledes er der ofte ingen implementering og håndhævelse af national lovgivning om børnearbejde.
- Der bør samarbejdes med lokale fagforeninger, fordi de ansatte i beklædningsindustrien ofte ikke er klar over deres rettigheder.

4.6.1 Gennemgang af de stillede krav og de anvendte strategier i forhold til børnearbejde

En af de virksomheder, der har 'miljøvenlige' tekstiler som sit produktområde, gør ikke noget særligt i forhold til børnearbejde, men mener sig dækket ind ved i de østeuropæiske lande at følge de lokale regler og lave overenskomster med lokale fagforbund og regner dermed med, at den nationale lovgivning om, at børn under en vis alder ikke må arbejde, overholdes. Har fra en større kunde fået tilsendt spørgeskemaer bl.a. vedrørende forekomsten af børnearbejde, herunder hos leverandørerne. Ved at gennemgå personnumre på lønsedler hos den baltiske leverandør blev det dokumenteret, at der ikke var tale om børnearbejde.

En anden tilsvarende virksomhed stiller heller ikke krav til forekomsten af børnearbejde. Virksomheden handler kun inden for Europa og Tyrkiet, hvor den anser problemet med børnearbejde begrænset til landbruget. Her er der tradition for hos de fattige bønder, at børnene som en del af familien hjælper til med markarbejdet i perioder. Man ønsker ikke at sige fra over for børnearbejde i disse tilfælde, da det vil fratage familien en nødvendig arbejdskraft.

En tredje virksomhed har en holdning til børnearbejde, der ikke tillader børnearbejde. Man vurderer ud fra produktionslandet, hvorvidt der er grund til at udbede sig særlige oplysninger. Man forventer således ikke, at der er børnearbejde i europæiske lande og forlangte derfor ikke yderligere information angående børnearbejde fra produkter produceret i Tyskland. Produkter fra Ægypten blev vurderet tilfredsstillende ud fra en beskrivelse af, at der fandtes børnehaver og skoler i det kooperativ, hvor varerne blev produceret. Den samme strategi synes at kendetegne en tilsvarende mindre virksomhed (der ikke er case-virksomhed), der alene har distribution og postordresalg, hvor man føler sig tryk ved produkter, der leveres fra biodynamiske kooperativer eller fra virksomheder, hvor andre biodynamiske virksomheder får leveret fra.

En boligtekstilvirksomhed ser sig presset af de gældende eksportkvoter til EU, hvilket vanskeliggør udvælgelsen af leverandører fra lande i Asien. Derfor er arbejdsmiljø og børnearbejde ikke i fokus for denne virksomhed. I relation til børnearbejde er der dog en bestemt region i et asiatisk land, virksomheden undlader at handle i, fordi det siges at være kendt viden i branchen, at der er meget børnearbejde i det pågældende område.

En anden boligtekstilvirksomhed stiller ikke krav vedrørende børnearbejde. En af de agenter, virksomheden benytter sig af ved leverancer fra Indien, har selv den regel, at man ikke handler med virksomheder, hvor der arbejder børn under 16 år. Dvs. at den danske virksomhed hos en af sine samarbejdspartnere kunne stille krav vedrørende børnearbejde.

En mindre tekstilvirksomhed tillader børnearbejde, men har som princip, at børnene skal kunne passe deres skole, og arbejdet ikke må påføre børnene 'legemlig beskadigelse'. Direktøren skaffer sig kendskab til forholdene ved besøg på virksomhederne og gerne også privat hos ejerne. Man synes, børnearbejde er "svært at diskutere", fordi alternativet kan være at "de (børnene eller familierne) dør af sult". Virksomhedens strategi er en konsekvens af direktørens egen holdning. Man har på intet tidspunkt fået krav angående børnearbejde fra kunder.

Den undersøgte supermarkeds kæde stiller krav, om at der ikke er børnearbejde – forstået som at der ikke må arbejde børn, som er under den mindste alder, som produktionslandets lovgivning foreskriver. Man synes, at børnearbejde er et vanskeligt område, fordi alternativerne kan være værre – f.eks. at børnene i stedet arbejder i andre mere belastende former for arbejde – f.eks. i jern- og metalindustrien. Dette bekræftes af en undersøgelse af forholdene i tekstilindustrien i Bangladesh, hvor krav fra kunder om, at der ikke må forekomme børnearbejde, har betydet, at børnene i højere grad arbejder bl.a. i jern- og metalindustrien.

Supermarkeds kæden har indbygget forbudet mod børnearbejde som krav i indkøbsaftalerne, således at en aftale kan opsiges, hvis det viser sig, at der alligevel forekommer børnearbejde. Man påtænker at indlede dialog med sociale organisationer om strategien i forhold til børnearbejde. Hvorvidt der forefindes børnearbejde kontrolleres direkte ved besøg på virksomheden i forbindelse med forhandling om leverancer i de tilfælde, hvor det ikke er for besværligt at rejse til virksomheden – som tilfældet f.eks. er i nogle egne af Kina, hvor virksomhederne ligger langt fra større byer. Indkøberne oplever, de har svært ved reelt at kontrollere hvorvidt, der findes børnearbejde på virksomhederne, fordi de højst kommer der en gang, og nogle virksomheder som nævnt ikke besøges. Virksomheden har muligvis i et enkelt tilfælde afbrudt et samarbejde med henvisning til mistanke om børnearbejde.

Den undersøgte tøjbutikskæde tillader heller ikke børnearbejde og har det som et krav i den code of conduct, man forlanger leverandører skal overholde. Børnearbejde forstås som børn under 15 år – i nogle lande dækket af artikel 2.4 i ILO konvention nr. 138 er aldersgrænsen sat til 14 år. Kæden har en ret udviklet politik i forhold til børnearbejde. Man er indstillet på at samarbejde med leverandører og med NGO'er med henblik på at forbedre børnenes situation som følge af forbudet mod børnearbejde. Hvis der findes børnearbejde hos en leverandør, er man indstillet på, at der skal findes en løsning, hvor barnet ikke bortvises, men hvor der findes en løsning for det pågældende barns fremtid – ud fra hensyn til dets alder, sociale situation, skolegang m.m. Derefter må leverandøren ikke mere have børnearbejdere. Det er leverandøren selv, der skal afholde udgifterne.

Man accepterer lærlingeansættelser for børn mellem 12 og 15 år med en kombination af skolegang og såkaldt "let arbejde". Det samlede daglige timetal brugt på skolegang og arbejde må ikke overstige 7 timer, hvor kæden henholder sig til ILO konvention nr. 33. Leverandøren skal kunne dokumentere, at arbejdet ikke har negativ indvirkning på skolegangen, at der kun arbejdes nogle få timer hver dag, at arbejdet er let og har karakter af oplæring, og at barnet bliver "ordentlig kompenseret".

Man anbefaler, at antallet af arbejdstimer og omfanget af overarbejde for aldersgruppen 15-18 år fastsættes under hensyntagen til, at den aldersgruppe – i henhold til FN's børnekonvention – stadig er at betragte som børn.

Den nuværende politik kan være påvirket af tidligere erfaringer med kritik og overfald fra berørte familier i et tilfælde, hvor tøjkedens indkøbere/kontrollanter ved besøg havde krævet børnearbejde forbudt på en virksomhed, man fik leveret fra. Det er ikke klart, hvilke erfaringer der er med den nuværende politik – f.eks. om der er igangsat samarbejde med NGO'er og leverandører, og om der er eksempler for udviklingsforløb for børnearbejdere.

4.6.1.1 Forståelserne af og kravene til børnearbejde

De identificerede forståelser af børnearbejde og de krav, der stilles, kan sammenfattes således:

- De ansatte må ikke være under den tilladte alder i det pågældende land
- De ansatte må ikke være under minimumsalder fastsat i ILO konvention
- Skolegang skal kunne passes
- Børn skal have ordentlige forhold
- Børnene må ikke blive skadet af arbejdet
- Børnearbejde tillades, fordi det er en del af det pågældende lands kultur

4.6.2 Virksomhedernes motivation for at stille krav til børnearbejde

De fleste af de undersøgte virksomheder overvejer børnearbejde som muligt område for at stille krav til leverandører.

Kravene er i nogle tilfælde en konsekvens af virksomhedens egen holdning – evt. under indtryk af den offentlige debat om børnearbejde – mens der i andre tilfælde synes at være tale om, at der er modtaget konkrete forespørgsler og krav.

I flere af de mindre virksomheder, der stiller krav vedrørende børnearbejde, synes motivationen at være personlige værdier hos virksomhedens leder.

4.6.3 Virksomhedernes strategier i forhold til børnearbejde

Der er i de analyserede produktkæder fundet følgende strategier for at sikre acceptable forhold vedrørende børnearbejde:

- Det sikres, at der er indgået overenskomster med lokale fagforeninger
- National lovgivning tillader ikke børnearbejde
- Produkter fra et bestemt land vurderes produceret uden børnearbejde
- Det undgås at handle med bestemte områder i et land, fordi det er alment kendt i branchen, at der er meget børnearbejde i det pågældende område
- Forbud mod børnearbejde indføres som krav i indkøbsaftale
- Forbud mod børnearbejde indføres som del af code of conduct, som indebærer, at der sendes spørgeskema e.l. til leverandøren
- Konkret social indsats for eventuelle børnearbejdere inden deres ansættelsesforhold ophører
- Accept af lærlingeprogrammer, hvis arbejde er let, har karakter af oplæring, ikke indvirker negativt på skolegangen, og det samlede timetal for skole og arbejde er maksimalt 7 timer dagligt
- Troværdighed af oplysninger fra leverandør vurderes
- Leverandører vurderes ud fra, at virksomheder med samme værdigrundlag får leveret derfra
- Opbygning af kendskab til forholdene i virksomheden via opbygning af fortrolighed med ejeren.

Som kontrol for løbende at sikre, at forholdene er i orden, er der set egne kontrolbesøg på virksomhed – enten af indkøbere eller af personale fra lokale produktionskontorer.

4.6.4 Effekten af de benyttede strategier

Den virksomhed, der synes at 'shoppe' mest rundt blandt leverandører, har tilsyneladende ikke problemer med at få indfriet krav om, at der ikke må forekomme børnearbejde. Samtidig indrømmer en af virksomhedens indkøbere dog, at det reelt kan være svært at kontrollere, hvorvidt der er børnearbejde, fordi man kun kommer på virksomheden én gang om året. På fjerntliggende fabrikker er mulighederne dårligere, fordi der kun foretages besøg forud for indgåelse af en indkøbsaftale, mens de årlige møder med virksomhedens sælgere foretages i større byer, der transportmæssigt er lettere tilgængelige.

Der synes ikke at være grundlag for en hypotese, om at produkter, der ikke er produceret ved hjælp af børnearbejde, bedst opnås ved mere langsigtede samarbejdsrelationer. Omvendt kan det ikke afvises, at børnearbejde reguleres med de bedste sociale resultater ved mere langsigtede samarbejdsrelationer.

En af de analyserede virksomheder synes at være villig til at indgå i udviklingsforløb med leverandører, hvis der ved kontrol findes børnearbejde i virksomheden. Men der er tilsyneladende ikke hos denne virksomhed (eller hos andre af de undersøgte virksomheder) tale om, at der etableres udviklingsforløb med potentielle eller nuværende leverandører, hvorved der kunne tænkes en effekt i form af en reduktion af forekomsten af børnearbejde. Der er snarere tale om,

- At nogle virksomheder handler i geografiske områder, hvor problemet ikke forekommer
- Nogle virksomheder handler med særlige leverandører, der har karakterer af bistandsprojekter (kooperativer)
- En virksomheder benytter sig af muligheden for en cut-and-run strategi
- En enkelt virksomhed er villig til at diskutere konkret socialt orienteret løsning for børnearbejdere, hvor udgifterne afholdes af leverandøren, men forbeholder sig også ret til en cut-and-run strategi

De identificerede forståelser, strategier og den sandsynlige effekt af virksomhedernes praksis i forhold til børnearbejde er sammenfattet i tabel 4.6.

Produktkæder	Krav/tematisering	Motivation	Strategi/virkemidler og opfølgning	Effekt på kompetence/krav
1 Supermarked	Lovgivning om minimumsalder for børn i arbejde skal overholdes	Tematisering sker under indtryk af offentlig debat	Krav indføjet som del af generelle betingelser i indkøbsaftale. Kontrol vanskelig hos fjerntliggende leverandører ved årlig indkøberbesøg	Vanskeligt at vurdere effekt. Virksomhed overvejer dialog med social organisationer på grund af usikkerhed om strategi
2 Tøjbutikskæde	Accepterer ikke børnearbejde under 15 år (i nogle lande 14 år). Accepterer lærlingeprogrammer for børn på 12-15 år	Leve op til den politiske dagsorden/ Indsigt i leverandørernes omkostninger m.m.	Code of Conduct Leverandører, hvor der findes børnearbejde, skal sikre sociale forhold for familier. Årlig opfølgning og kontrol hos leverandørerne fra lokale produktionskontorer	Ikke været muligt at vurdere om strategi har betydet mere socialt bæredygtig håndtering af børnearbejde hos nogle leverandører
3 Lille postordre-virksomhed	Accepterer ikke børnearbejde. Tematiseret over for nordafrikansk leve-	Mangler volumen til at fremføre krav	Mener forholdene i Tyskland er i orden. Vurdering af oplysninger fra leveran-	Beskeden stigning i omsætning hos leverandører uden børnearbejde

	randør		dør før aftale om indkøb fra nord-afrikansk land	
4 Færdigvareproducent 1, beklædning	Accepterer sæsonarbejde for børn som et nødvendigt grundlag for småbønderes eksistens	Ønsker at videreudvikle miljøkrav til også at omhandle sociale og etiske aspekter	Handler kun med leverandører i Europa. Mener ikke der er børnearbejde i europæisk tekstilindustri.	Ingen effekt
5 Færdigvareproducent 2, beklædning	Har formidlet krav fra en leverandør. Mener ikke det er et problem i baltiske lande, da der er minimumsalder på 18 år.	Ønsker at leve op til kundekrav.	Dokumentation over for leverandør ved kontrol af fødselsdatoer. Benyttet lokal fagforening som sparringspartner ved etablering i baltiske lande.	Understøtte lokal fagforening i baltisk land.
6 Færdigvareproducent 3, beklædning	Accepterer børnearbejde, men børn skal gå i skole og må ikke blive slidt ned	Ønsker ikke at stille krav, der forværrer de sociale forhold for børnefamilier.	Opbygger kendskab til leverandør ved besøg hos leverandør og privat hos ledelse før aftale. Udviklingsprojekt gennem Danida	Generel forbedring af arbejdsmiljø via udviklingsprojekt
7 Færdigvareproducent 1, boligtekstil	Tematiserer ikke børnearbejde	Mener krav vil vanskeliggøre arbejdet med finde leverandører i lande med eksportkvoter til EU	Undgår at handle i bestemt region der er berygnet for børnearbejde	Svært at vurdere effekt på grund af manglende kendskab til forhold hos valgte leverandører.
8 Færdigvareproducent 2, boligtekstil	Tematiserer ikke børnearbejde SMLG med tabel 2.1.1	Ingen formuleret motivation	Ingen strategi. Agent i Asien undgår leverandører med arbejdere under 16 år	Kan være effekt via agents holdning til børnearbejde.

Tabel 4.6: Oversigt over sammenhænge mellem virksomhedernes krav til leverandører vedrørende børnearbejde, motivation for at stille kravene, strategi til at opnå kravopfyldelse samt effekt af kravet hos virksomheden og hos leverandørerne

4.6.5 Barrierer og muligheder og idéer til handling

En af vanskelighederne ved børnearbejde som kravområde er, som flere virksomheder giver udtryk for, at børnearbejde i meget høj grad hænger sammen med de sociale og kulturelle forhold i et land. Nogle virksomheder giver således udtryk for, at de er bange for at gøre mere skade end gavn ved at stille krav vedrørende børnearbejde. Denne frygt kan være berettiget. Et forbud mod børnearbejde i beklædningsindustrien i Bangladesh, som resultat af et internationalt pres både på de producerende og de indkøbende virksomheder, har betydet, at børn fra beklædningsindustrien ofte har fået mere belastende arbejde i f.eks. jern- og metalindustrien /28/. Dette må ses som en konsekvens af en strategi, der ikke har taget fat om årsagerne til børnearbejde. Det er således vigtigt med dialog mellem danske virksomheder om deres erfaringer. Dette kan sandsynligvis sprede de gode erfaringer og fjerne en del usikkerhed over for valget af strategi.

Der synes at være mulighed for støtte til udvikling af mere gennemarbejdede strategier ved at trække på Clean Clothes Campaign's arbejde. Der kan bl.a. henvises til kampagnens hjemmeside www.cleanclothes.org, hvor der bl.a. findes en rapport, der evaluerer kampagnens 10 års erfaringer grundigere, end det har været muligt her i denne rapport. Der er behov for mere dialog i Danmark mellem tekstilsektorens forskellige organisationer og organisationer, der arbejder med sociale forhold og med fair trade.

Usikkerheden over for børnearbejde synes hos en af virksomhederne at hænge sammen med, at man ikke har arbejdet særlig dybtgående med området, mens der i

andre virksomheder er tale om en mere gennemarbejdet strategi. En af de virksomheder, der ikke har arbejdet så meget med området, gav udtryk for interesse i at have dialog med sociale organisationer inden for området om en mere gennemarbejdet strategi i forhold til børnearbejde, da der derved bliver mulighed for at trække på konkrete erfaringer med at afhjælpe børnearbejde. En af virksomhedens indkøbere gav udtryk for, at man indimellem snakker uformelt med folk fra internationale sociale organisationer, da man ofte bor på de samme hoteller. Ved dialog med organisationer, der arbejder lokalt, vil der være mulighed for at udvikle lokalt tilpassede strategier. Dette forudsætter sandsynligvis, at der afsættes organisatoriske ressourcer hertil i virksomheden, samtidig med at der etableres en leverandørstrategi, hvor der etableres mere langvarige relationer til leverandører. På nuværende tidspunkt skønnes de fleste leverandører at være skiftet ud i løbet af ca. 5 år.

Der kan være problemer med løbende at kontrollere, hvorvidt der rent faktisk forekommer børnearbejde. Den førnævnte virksomhed giver således udtryk for, at det med deres nuværende relationer til leverandørerne ikke er muligt at kontrollere forekomsten af børnearbejde på meget fjerntliggende fabrikker, fordi mødet med virksomhederne foregår i større byer, der transportmæssigt er mere lettilgængelige. Kontrolstrategien er i stort alle undersøgte produktkæder ikke særlig udviklede. Man synes i høj grad at basere sig på den tillid, der opbygges i forhold til virksomheden forud for indgåelse af en indkøbsaftale – enten ved besøg eller ved skriftlig dokumentation. Der synes at være mulighed for mere gennemarbejdede kontrolstrategier ved at trække på Clean Clothes Campaigns arbejde med forskellige kontrolstrategier.

Virksomheder, der ikke tematiserer krav vedrørende børnearbejde over for deres agenter, kan i nogle tilfælde alligevel være sikret mod uacceptable forhold med hensyn til børnearbejde, fordi agenten selv har en holdning til forekomsten af børnearbejde på de virksomheder, agenten samarbejder med. Dvs. at virksomheder som er usikre over for hvilken strategi, de skal vælge i forhold til børnearbejde, i nogle tilfælde kan få udbytte af at indlede en dialog med deres agent i det pågældende område – og gennem denne dialog få indsigt i forholdene i området og diskutere mulige strategier tilpasset området.

5 International handel og tekstiler

5.1 Introduktion

Da tekstil- og beklædningssektorens produktkæder er meget internationaliserede, må det forventes, at regler for international handel med tekstiler og beklædning påvirker vilkårene for handel med tekstiler og beklædning samt mulighederne for at stille og få realiseret krav til leverandører inden for miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde. Der er derfor i projektet foretaget en kortlægning af regler for international handel med tekstiler og beklædning. Desuden er case-virksomhederne blevet interviewet om, hvordan reglerne og andre internationale handelsforhold påvirker deres produktion og indkøb samt deres mulighed for at stille og få realiseret krav inden for de nævnte områder. Herved er der opnået et indtryk af reglernes samspil med branchens udvikling og af dette samspils mulige betydning for miljø og arbejdsmiljø.

De regler, der først og fremmest er identificeret som havende betydning, er kvoter for eksport af tekstiler og beklædning til industrialiserede lande og todsatser ved import til EU af forarbejdede tekstiler. Som del af aftalen omkring oprettelsen af WTO har de industrialiserede lande forpligtet sig til at afvikle de eksisterende eksportkvoter inden 2005.

Endvidere er valutaforhold blevet identificeret som havende betydning for, hvor indkøb placeres.

Den nævnte internationalisering af produktkæderne antager mange forskellige former i de undersøgte virksomheder:

- Indkøb af råvarer i udlandet
- Hel eller delvis overgang fra forarbejdning i Danmark til indkøb af tekstiler og beklædning i forskellige forarbejdningsgrader i udlandet.
- Investering i virksomheder i udlandet til visse dele af forarbejdningen af tekstiler og beklædning.

Flytningen af processer gennem indkøb af mere forarbejdede varer eller gennem investering i virksomheder i udlandet omfatter i nogle tilfælde de mest arbejdsintensive og dermed løntunge processer og i andre tilfælde alle processer, således at der indkøbes færdigvarer fra udlandet.

Kapitlet indeholder i afsnit 5.2 og 5.3 en generel introduktion til WTO og til specielt GATT-aftalen, da det er denne del af WTO-aftalerne, der er relevant i forbindelse med tekstiler og beklædning. I afsnit 5.4 gives en kort introduktion til Danmark som handelsnation.

Afsnit 5.5 gennemgår udviklingen i reglerne for international handel med tekstiler, herunder den igangværende afvikling af eksportkvoter, og hvordan Danmark deltager heri.

Afsnit 5.6 og 5.7 giver en status for arbejdet med at integrere forhold vedrørende henholdsvis miljø og arbejdstagerrettigheder i WTO's regler.

Endelig analyserer afsnit 5.8 case-virksomhedernes erfaringer med internationale handelsforholds påvirkning af deres strategier, herunder af deres mulighed for at stille og realisere krav vedrørende miljø, arbejdsmiljø (herunder børnearbejde).

5.2 Introduktion til WTO og WTO's principper

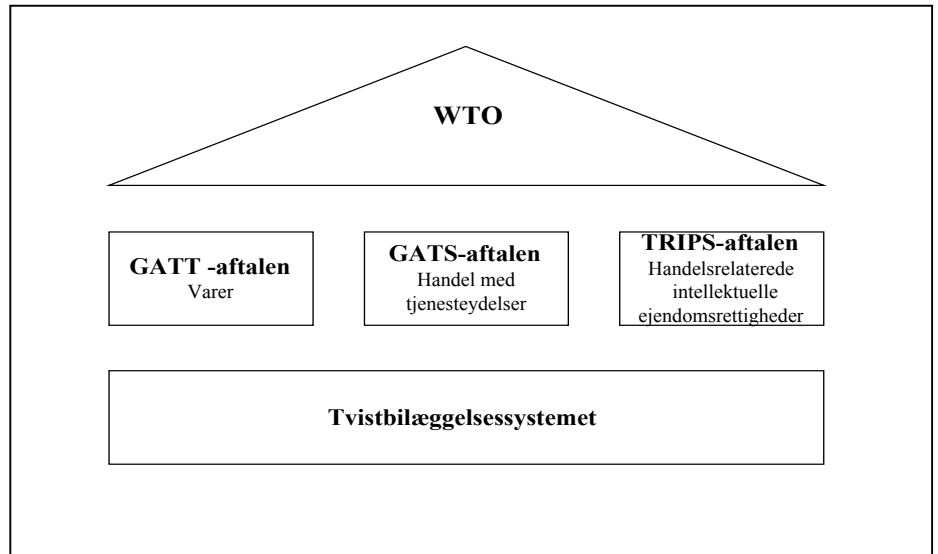
WTO står for World Trade Organisation, kaldet Verdenshandelsorganisationen på dansk. Organisationen beskæftiger sig med regler for handel på verdensplan samt regler til løsning af handelskonflikter. WTO har 136 medlemslande (2000). Alle lande er formelt set medlemmer på lige vilkår, således at ét land har én stemme.

WTO's målsætning er frihandel. Frihandel defineres af WTO som *størst mulig frihed, men således at vilkårene er ens for alle* /21/. I praksis betyder liberaliseringen af verdenshandelen en sænkning af todsatser og fjernelse af importkvoter.

Som udgangspunkt er WTO kun en handelsorganisation. Det er således ikke meningen, at WTO skal indvirke på landenes bevægelsesmuligheder uden for det handelspolitiske område. Alligevel er emner som miljø, sundhed og arbejdstagerrettigheder kommet i fokus på grund af relationen til handelspolitiske beslutninger /21/.

WTO afløste i 1995 GATT, General Agreement on Tariffs and Trade (Den almindelige aftale om told og handel). GATT havde eksisteret siden 1947 og rummede aftaler om gradvis sænkning af told på varer deltagerlandene imellem.

Handelssamarbejdet i GATT udvikledes i en række forhandlingsforløb, kaldet "runder". En sådan runde, Uruguay Runden 1986-1994, førte til dannelsen af WTO. GATT-aftalen dækker kun handel med varer i traditionel forstand, og efterhånden som handlen gennem årene efter GATT-aftalens vedtagelse i 1947 havde skiftet karakter og også var kommet til at omfatte handel med tjenesteydelser og intellektuelle ejendomsrettigheder (f.eks. rettigheder til udgivelsen af en bog), blev der formuleret et behov for nye regler. Under Uruguay Runden vedtog man nye aftaler, der også omfattede disse to nye former for handel, og oprettede derved WTO som en udvidet udgave af GATT-aftalen. (Se Figur 2). Yderligere blev de eksisterende regler gennemarbejdet, så de blev mere specifikke og detaljerede. GATT var kun en aftale, som blev administreret af et sekretariat, mens WTO er en egentlig organisation med kompetence og ekspertise på handelsområdet.



GATS - General Agreement on Trade in Services
TRIPS - Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
GATT - General Agreement on Tariffs and Trade

Figur 2: WTO's aftaler (frit efter /19/)

Officielt henvises der ofte til GATT-aftalen 1994. Med dette menes den reviderede udgave af GATT-aftalen i den form, som den fungerer under WTO /21/, /22/, /19/.

Hovedprincipperne i WTO for international handel er:

- Mestbegunstigelsesprincippet
- National behandlingsprincippet
- Gennemsigtighed og forudsigelighed
- Fredelig løsning af problemer

Mestbegunstigelsesprincippet (MFN-princippet; Most Favoured Nation) betyder, at der i princippet er fri markedsadgang for alle lande. Hvis et WTO-land indgår en handelsaftale med et andet land, kommer aftalen automatisk til at gælde for samtlige WTO-lande. Dette princip er tænkt at give forhandlingsmæssigt svage lande bedre muligheder for at gøre sig gældende konkurrencemæssigt. Dette skal især komme udviklingslandene til gode, da de står meget svagt forhandlingsmæssigt. Der er dog en undtagelse fra MFN-princippet, som tillader særlig fordelagtig markedsadgang for produkter fra udviklingslande (såkaldte GSP-ordninger; Generalised System of Preferences). Disse ordninger tillades for at styrke udviklingslandenes eksport.

Der er to geografiske undtagelser fra MFN-princippet. EU udgør et frihandelsområde med en ydre toldmur. Ved et frihandelsområde forstås en gruppe lande, som giver hinanden bedre markedsadgang. NAFTA (North American Free Trade Area), som består af USA, Mexico og Canada har ligeledes status som et frihandelsområde.

National behandlingsprincippet betyder, at udenlandske virksomheder og borgere skal behandles på lige fod med nationale virksomheder og borgere. Det vil sige, at hvis der f.eks. stilles miljøkrav til udenlandsk producerede varer, skal de samme krav gælde for de nationalt producerede varer. Dette skal forhindre protektionisme,

hvor et land prøver at favorisere sine egne virksomheder og derved begrænse importen.

Både mestbegunstigelsesprincippet og national behandlingsprincippet bygger på et ikke-diskriminationsprincip.

Gennemsigtighedsprincippet dækker over WTO's krav til medlemslandene om åbenhed om nationale bestemmelser og lovgivning samt et krav om oplysning om toldsats og kvoter. Princippet om *forudsigelighed* skal forstås således, at WTO som princip holder medlemslandene fast på deres indrømmelser, således at der ikke kan ske uforudsigelige ændringer af f.eks. en toldsats.

Fredelig løsning af problemer er det fjerde princip. Ved dette forstås WTO's tvistbilæggelsessystem, hvor problemer søges løst gennem samtaler. Hvis dette ikke kan løse konflikten, nedsættes et panel og en domstolslignende procedure følges /21/, /22/.

5.3 Handel med varer – GATT-aftalen 1994

Da det er GATT-aftalen, der er relevant i forbindelse med handel med tekstiler, vil der i det følgende kun blive fokuseret på denne aftale. Figur 3 viser WTO's fokusområder inden for GATT-aftalen 1994.

Landbrug
Sundhed og plantesundhed
Tekstiler og fodtøj
Produktstandarder
Investeringsforanstaltninger
Anti-dumping
Toldbehandling
Inspektion af forsendelse
Oprindelsesregler
Importlicenser
Subsidier og modforholdsregler
Handelspolitiske beskyttelsesforanstaltninger

Figur 3: WTO's fokusområder inden for GATT-aftalen (Frit efter /22/)

5.3.1 Importkvoter

Ifølge WTO's regler er det forbudt at fastsætte importkvoter på varer, der er integreret i GATT -aftalen 1994. Ligeledes er det forbudt at fastsætte importkvoter på varer fra bestemte lande. Det er her, gennemsigtighedsprincippet blandt andet gør sig gældende.

Importkvoter eksisterer dog i høj grad endnu. Tekstilindustrien er en af de sektorer, som stadig er berørt af særlig høje toldsats og importkvoter. ATC -aftalen (Agreement on Textile and Clothing) er lavet for at råde bod på dette ved en trinvis integration af tekstilprodukter i GATT 1994 /24/.

Lovlige midler til at begrænse importen ifølge WTO er told, skatter og afgifter. Der forhandles løbende landene imellem om toldsænknings på de varer, som er integreret i GATT -aftalen 1994, og vedtagne toldsænkninger er bindende under WTO's regler. Derfor får tolden mindre betydning for prisforskellen mellem hjemlige varer og importerede varer, efterhånden som den sænkes. Det har gjort, at lande, som ikke har været konkurrencedygtige på et bestemt område, har forsøgt at begrænse

importen for at beskytte hjemmemarkedet ved at give tilskud til den nationale produktion. Denne brug af pristilskud (subsidier) til nationale varer, så de kan konkurrere med udenlandske, er forbudt i WTO. Det er ligeledes forbudt kunstigt at hæve prisen på de udenlandske varer for at gøre nationalt producerede varer mere konkurrencedygtige.

Nogle lande forsøger at gøre egne varer mere konkurrencedygtige på eksportmarkedet ved at give tilskud til nationale virksomheder, således at de kan sænke eksportprisen. Hvor prisen på en vare på denne måde sænkes under den normale pris, kaldes dumping. Dette har WTO forsøgt at undgå ved at tillade brugen af en såkaldt antidumpingsafgift /19/, /21/.

5.3.2 Antidumping

Antidumpingsafgift (beskyttelsestold) er et af de midler, som må benyttes til at beskytte den nationale industri i tilfælde af uretfærdig konkurrence. Når en eksportør kan sænke prisen på sin vare til under varens normale pris med stats-tilskud, har importøren ret til at pålægge varen en antidumpingsafgift for at modvirke en kunstig sænkning af prisen.

Der har været gjort stigende brug af antidumping. Pr. 30. juni 1999 var der 65 permanente EU-antidumpingordninger - især over for udviklingslandene. Antidumpingsafgiften blev f.eks. brugt af de industrialiserede lande til at beskytte nationale markeder under den verdensøkonomiske krise i 1998 mod især asiatiske varer. Tekstil- og stålindustrien har været de to sektorer, som har været hårdest ramt af antidumping.

Danmark har kæmpet imod mange af EU's antidumpingsordninger, fordi: *"Danmark har fundet, at der har været berettiget tvivl om, at eksportørernes billigere priser har været baseret på dumping og dermed unfair konkurrence."* /19/.

Der er således stadig debat omkring brug af antidumpingsafgifter. Danmark kan have særlig interesse i fjernelse af antidumpingsafgifter af tre grunde:

- De danske virksomheder er ofte importører af de produkter, som af EU pålægges antidumpingafgift.
- De danske eksportvirksomheder rammes ofte af antidumping på oversøiske markeder.
- De danske virksomheder er konkurrencedygtige på EU markedet, hvis de producerer den pågældende vare.

Ydermere strider antidumping mod Danmarks officielle politik på u-landsområdet, hvor større integration af udviklingslandene i verdenshandelen er formuleret som et officielt mål /22/, /21/, /19/.

5.3.3 Tekniske handelshindringer

Tekniske handelshindringer er et instrument, der i stigende grad er blevet anvendt til at begrænse importen af varer fra andre lande. De tekniske handelshindringer kan være særlige krav om emballering, mærkning eller lignende. WTO har forsøgt at gribe ind over for tekniske handelshindringer ved at kræve, at alle medlemslande skal oplyse om nye tekniske foreskrifter, der indføres. Foreskrifter skal være velbegrundede og må ikke diskriminere i overensstemmelse med WTO's hovedprincipper. Denne aftale kaldes "Agreement on Technical Barriers to Trade", TBT-aftalen /22/.

5.4 Karakterisering af Danmark som handelsnation

Danmarks eksport udgør cirka 35% af bruttonationalproduktet. Danmark afsætter således cirka en tredjedel af sine varer og halvdelen af sine tjenesteydelser uden for EU. Det betyder derfor, at den internationale handelspolitik har stor indflydelse på den danske økonomi /19/. Til sammenligning er det tilsvarende tal for EU som gennemsnit cirka 10% /21/.

Tekstil og beklædningsindustrien er Danmarks tredje største eksportindustri.⁸ /19/. Tabel 5.1 og Tabel 5.2 viser henholdsvis Danmarks eksport og import af tekstilprodukter i 1998 sammenlignet med andre produkter⁹.

	1990	1995	1997	1998
Eksport i alt, mio. kr.	228.187	283.447	321.185	319.111
Angivet i procent				
Industriprodukter	72,5	76,5	75,4	77,5
Heraf				
Tekstil og beklædning	4,7	4,8	5,0	5,7
Maskiner og instrumenter	24,7	25,5	26,2	26,6
Møbler	4,2	4,6	4,1	4,3
Fisk, krebsdyr og bløddyr	4,8	3,6	3,3	3,5

Tabel 5.1: Eksport af industriprodukter fordelt på udvalgte varegrupper /17/

	1990	1995	1997	1998
Import i alt, mio. kr.	206.295	255.265	293.522	305.680
Angivet i procent				
Varer fortrinsvis til direkte anvendelse i øvrige byerhverv	37,3	38,0	35,3	35,6
Heraf				
Papir, pap og varer deraf	3,3	3,0	2,7	2,6
Tekstilfibre, tekstilgarn, stoffer	2,4	2,1	2,1	2,1

Tabel 5.2: Import af produkter fordelt på udvalgte varegrupper /17/

For mange produktgrupper anvendes den danske import fortrinsvis til viderebearbejdning i danske virksomheder /17/. Inden for tekstil og beklædning er det dog anderledes, idet der både importeres en stor mængde råvarer og halvfabrikata samt en stor mængde færdigvarer. Cirka 80% af tekstilbranchens produktionsværdi eksporteres. Samtidig importeres cirka 80% af de tekstiler, der sælges i Danmark /1/.

Danmark er et selvstændigt land i WTO, men inden for de områder, som er omfattet af EU-traktaten, har EU mandat til at forhandle samlet på medlemslandenes vegne. Erfaringen har vist, at det er således, at EU-landene opnår mest indflydelse i WTO /19/. Dette kan til gengæld give problemer med at opnå enighed omkring hvilken politik, EU skal føres.

Det betyder, at på en række områder er påvirkning af handelspolitikken i EU adgangen til dansk indflydelse i WTO. I Danmark er det Udenrigsministeriet i samarbejde med andre ministerier og styrelser, som står for at udvikle den danske handelspolitik. Dette sker i et særligt udvalg, Det Handelspolitiske Specialudvalg, HPS, hvor udenrigsministeren er formand. Desuden har Danmark under Udenrigsministeriets ledelse dannet en kreds kaldet "The Beach Club", hvor ministerier, styrelser og NGO'er diskuterer interesser og holdninger til WTO-forhandlinger /22/.

⁸ Dette kan ikke aflæses af Tabel 5.1.

⁹ Der er ikke anvendt nyere data i dette notat, da de anvendte var de senest umiddelbart tilgængelige hos Danmarks Statistik

5.5 International handel med tekstiler

5.5.1 The Multifibre Arrangement

Tekstil og beklædning er som nævnt en af de industri-varegrupper, der endnu ikke er fuldt integreret i GATT-aftalen 1994. I 1974 blev The Multifibre Arrangement, MFA (formelt: Arrangement Regarding International Trade in Textiles) dannet. MFA rummede 44 medlemslande i 1994.

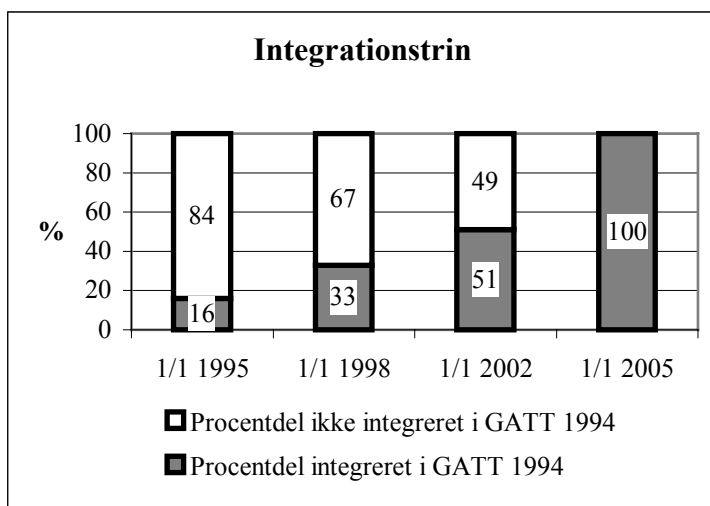
MFA's mål var at udvide handelen med tekstiler, reducere handelshindringer og liberalisere verdenshandelen med tekstilprodukter, men uden at det måtte skade de individuelle markeder i de importerende og eksporterende lande. I tilfælde af at et lands økonomi var truet af tekstilimport, var det under MFA muligt at forhandle om kvoter for import af den berørte varegruppe. Kvoterne blev fastlagt ved bilaterale forhandlinger eller ved unilaterale aktioner.

For at komme i gang med en liberalisering af tekstilvaregruppen har WTO-medlemslandene indgået en aftale, hvor alle medlemslande har forpligtiget sig til at integrere denne varegruppe i GATT 1994. Aftalen, kaldet "Agreement on Textiles and Clothing" (ATC), afløser det tidligere MFA. ATC løber fra 1. januar 1995 til 1. januar 2005, hvor hele varegruppen skal være integreret i GATT 1994. Integreringen sker i fire trin /24/.

5.5.2 ATC aftalen - handel med tekstiler under WTO

Der er stadig handelshindringer for denne varegruppe. Importkvoter fastlægges ved forhandlinger mellem to lande (bilaterale aftaler) og administreres af det eksporterende land. Det vil sige, at det er et eksportstyret system, hvor det er eksportøren, der skal erhverve eksportlicens i sit hjemland. Det er stort set først til mølle princippet, der gælder ved ansøgning om eksportlicens. Import fra de få lande, hvormed der ikke eksisterer aftaler (autonome lande), administreres af det importerende land. Danmark er i denne type forhandlinger en del af EU og har derfor ikke egne aftaler, men er underlagt EU's aftaler /26/. Ifølge Jørgen Boe er der ikke problemer med EU's nuværende importkvoter for danske virksomheder, men det kan være meget omstændeligt for nyetablerede virksomheder at arbejde inden for kvote-systemet.

Ved ATC-aftalens indgåelse den 1. januar 1995 blev 16% af hvert lands totale import (1990 niveau) integreret i GATT 1994. Den 1. januar 1998 blev 17% integreret, og den 1. januar 2002 integreres yderligere 18%. 100% skal være integreret den 1. januar 2005. Forløbet er illustreret i nedenstående figur/24/.



Figur 4: Figuren illustrerer integrationsstrinene i ATC /24/

Hvilke produkter, der integreres i de forskellige trin, må medlemslandene selv beslutte, men ved hvert trin skal produkter fra fire forskellige tekstilproduktgrupper integreres. Disse grupper er: tops¹⁰, garn (yarns), metervare (fabrics), færdige produkter og beklædning (made up textile and clothing). Baggrunden for, at der skal integreres produkter fra forskellige grupper samtidigt, er at gøre det sværere for et land kun at integrere produkter, der ikke påvirker den nationale produktion i de første trin /24/.

Når importkvoterne er fjernet ved afslutning af ATC-aftalen, vil der i princippet være fri import, hvilket vil medføre øget konkurrence på markedet. Dette kan betyde, at lande med en tekstil- og beklædningsindustri, der ikke er optimeret, dvs. konkurrencedygtig på verdensmarkedet, kan få svært ved at afsætte produkter på det til den tid friere marked. Resultatet kan blive en yderligere omstrukturering af tekstilindustrien, hvor tendensen til, at enkelte produktionsled eller hele produktioner flyttes mellem lande, forstærkes. Denne udvikling er allerede i gang for Danmarks vedkommende med flytning af store dele af den arbejdskraftsintensive beklædningsproduktion til eksempelvis de baltiske lande og Polen.

Det friere marked vil antagelig blive påvirket af de forskellige landes toldsats. I praksis kan disse virke meget importhæmmende, næsten som en kvote. En nedsættelse af disse toldsats kan blive næste skridt, når importkvoterne er fjernet, og varegruppen er integreret i GATT 1994. Tabel 5.1 viser, for udvalgte lande, gennemsnitlige toldsats for tekstilsektoren gældende i 1998. Det ses, at variationen i toldsatsene er stor landene imellem. Udviklingslande har generelt høje toldsats, og desuden er det almindeligt, at de også har stramme importkvoter for at beskytte den egne produktion mod import fra lande med lignende produktion.

¹⁰ "Tops" er et fagudtryk, der dækker over uldfibre, som er kartet og kæmmet, således at de enkelte fibre ligger parallelt /25/

Land	Gennemsnitlige toldsatser (i %) for tekstilsektoren
EU	9,4
USA	11,5
Indien	38,6
Japan	8,3
Thailand	25,3
Brasilien	17,1
Malaysia	17,1
Australien	3,3
Mexico	21,8
Egypten	38,6

Tabel 5.1: Gennemsnitlige toldsatser i (%) for tekstilsektoren i udvalgte lande 1998 /19/

De første to trin af ATC-aftalens afvikling af eksportkvoter er afsluttet, og der er lavet en opsummering af resultaterne. Det har vist sig, at der er meget modstridende holdninger. De importerende industrialiserede lande mener, at de overholder de pålagte krav til integration af produkter. De eksporterende udviklingslande mener, at de importerende industrialiserede lande godt nok har integreret den procentdel, de var pålagt, men at ATC er udformet, så de produkter, der hidtil er integreret, er uinteressante for de eksporterende lande/24/. Til at understøtte udviklingslandenes synspunkt kan nævnes, at USA allerede ved indgåelsen af ATC-aftalen offentliggjorde, at man vil vente til det sidste trins afvikling af kvoter med at integrere de mest følsomme produkter /18/.

Hvordan ATC påvirker Danmark og danske virksomheder er svært at besvare. Da der er en fælles importkvote for EU, bliver diskussionen omkring hvilke produkter, der skal integreres i GATT 1994, holdt i fællesskab. Det betyder, at resultatet af diskussionerne bygger på en række kompromiser, da det er forskellige varegrupper, der anses for følsomme i de forskellige EU-lande. Jørgen Boe fra Erhvervsfremme Styrelsen mener ikke, de to første trin i ATC har været så vigtige for dansk tekstil- og beklædningsindustri, fordi potentielt følsomme varegrupper hidtil ikke har været berørt. Diskussionen, som foregår i Danmark og EU ind til næste trin i 2002, er den vigtigste. Det har ikke været muligt at få oplyst i hvilken retning, diskussionerne i Danmark går eller eventuelle resultater af forhandlingerne.

Det er blandt andet Dansk Tekstil og Beklædning (DTB), der står for forhandlingerne for Danmark. Det er DTB's holdning, at nogle af de for EU-landene følsomme varegrupper bør integreres allerede nu, da det ellers bliver et voldsomt chok for branchen, når alle produktgrupper skal være integreret i 2005 /18/. Jørgen Boe fra Erhvervsfremme Styrelsen regner dog ikke med, at integrationen får store konsekvenser for den danske tekstilindustri eksport, da branchen allerede er meget specialiseret. Industrielle tekstiler, til for eksempel bilindretning samt medicinske tekstiler, er eksempler på to stærke nicheprodukter inden for dansk tekstilproduktion /27/. På langt sigt kan konkurrencen fra lande med lave lønninger udkonkurrere produktioner i Danmark, som kræver meget arbejdskraft. Eksempel på sådan produktion er konfektionering (tilskæring og syning). Dette kan resultere i, at de eneste tilbageværende aktiviteter i Danmark vil blive design, logistik og distribution (i følge en arbejdsgruppe, hvor blandt andet DTB har deltaget) /18/.

5.6 Miljøarbejdet i WTO

Det har været svært at opnå enighed omkring miljøspørgsmål i WTO. EU er et af de medlemmer, som ønsker inddragelse af miljøpolitik i handelspolitikken. Det er

primært udviklingslandenes regeringer, der er modstandere, da de frygter, at miljøhensyn vil blive benyttet som en skjult form for protektionisme /22/.

I forbindelse med Uruguay Runden (1986-1994) fik relationen mellem handel og miljø en mere fremtrædende placering på den handelspolitiske dagsorden. En WTO-komité (CTE; Committee on Trade and Environment) blev nedsat for at undersøge sammenhængen mellem handelspolitik og miljøpolitik samt hvordan miljøet bliver påvirket af handelsliberalisering. Desuden blev målsætningen om en bæredygtig udvikling inkluderet i de indledende bestemmelser til det nye WTO-aftalesæt /20/.

CTE's arbejdsområde er begrænset til at omfatte handel og handelsrelaterede aspekter af miljøpolitik, som kan resultere i betydelig effekt på WTO's medlemmers handel. WTO har ikke direkte indflydelse på national miljøpolitik og har heller ikke udarbejdet en international miljøpolitik. WTO har således ikke på nuværende tidspunkt udarbejdet nogle standarder inden for miljøområdet. Dette område bliver overladt til de enkelte landes regeringer eller IGO'er (Inter-Governmental Organizations) /20/.

CTE's opgave (/20/) er:

- At identificere forhold mellem handelsparametre og miljøparametre for at fremme en bæredygtig udvikling.
- At anbefale, hvorvidt der eventuelt kræves ændringer af eksisterende regler for, at de skal leve op til WTO's grundprincipper

Det er WTO's holdning, at adgang til markedet for udviklingslandene muliggør en økonomisk vækst i disse lande, og at økonomisk vækst danner basis for en mere bæredygtig udvikling. Derfor er en vigtig retningslinje for CTE at arbejde for markedsadgang for alle /20/.

Der er bred enighed blandt WTO's medlemmer om, at det er bedst at løse grænseoverskridende miljøproblemer ved hjælp af MEA'er (Multilateral Environmental Agreements), der udarbejdes af IGO'er. Udover at denne type aftaler anses for at være nødvendige for at sikre miljøet, ses de også som en måde at foregribe, at enkelte lande stiller miljøkrav, der kan påvirke den frie handel /20/.

Nogle få MEA'er behandler handelspolitiske emner (cirka 20 ud af 200). Eksempelvis kan en MEA kan diskriminere lande, der ikke har underskrevet den pågældende MEA /20/. Det har været en del af CTE's arbejde at undersøge, hvorvidt eksisterende MEA'er lever op til WTO's grundprincipper. CTE's rapport fra 1996 konkluderer, at der ikke er anledning til at overveje ændringer i WTO's handelspolitik, selvom man mener, at MEA'er kun undtagelsesvis bør berøre handel. Eksempler på MEA'er, som berører handel, er "The Basel Convention on the Movement of Hazardous Waste" og "Convention on International Trade in Endangered Species" /20/.

Angående miljømærkning er det CTE's og dermed WTO's opfattelse, at et veludformet miljømærke kan være et effektivt instrument til at begrænse forurening. CTE understreger vigtigheden af gennemsigtighed i forberedelserne af et miljømærke, så alle interesserede parter i alle lande får mulighed for at følge udviklingen. Et vigtigt redskab for at sikre denne gennemsigtighed er en database, som CTE har oprettet over alle stillede miljørelaterede krav. Den bliver opdateret hvert år og er tilgængelig for alle WTO lande /20/.

WTO har valgt ikke at udarbejde et miljømærke eller en fælles miljøstandard for medlemslandene på nuværende tidspunkt, da der ikke har kunnet opnås enighed om initiativer på miljøområdet. Et af argumenterne fra udviklingslandenes regeringer har været, at sådanne initiativer vil virke konkurrenceforvridende i forhold til de medlemslande, som endnu ikke er nået så langt med miljøtiltag og de medlemslande, som hverken har økonomi eller kompetence til at leve op til en standard eller opnå et miljømærke. WTO henviser til det arbejde, der er gennemført i den internationale standardiseringsorganisation, ISO, hvor der er udarbejdet en generel standard for forskellige typer af miljømærkning, samt en specifik standard for multikriterie mærker af typen som EU's miljømærke og det nordiske miljømærke.

Det er tilladt for de enkelte lande at stille miljøkrav til produkter, så længe der ikke diskrimineres mellem importerede varer og varer produceret i hjemlandet, dvs. at kravene skal være de samme til importerede som til varer produceret i hjemlandet. Det er dog ikke tilladt at stille krav til *ikke-produkt-relaterede processer og produktionsmetoder* for importvarer. Det er således kun tilladt for det enkelte land at opstille krav for forhold, der påvirker miljøet i landet selv - som for eksempel produktets karakteristika og emballering samt bortskaffelse (f.eks. hvis uønskede stoffer kan frigives ved bortskaffelsen af produktet). Det er dog frit for den enkelte importerende virksomhed at stille krav ud over landets lovgivning - til alle led i produktets livscyklus /20/.

5.7 Arbejdstager-rettigheder og WTO

Arbejdstager-rettigheder er et emne, som gentagne gange har været til debat i WTO. Der er stor uenighed medlemslandene imellem om, i hvilket omfang WTO skal beskæftige sig med forholdet mellem handel og arbejdstager-rettigheder. Regeringerne i udviklingslandene og de asiatiske lande har fra begyndelsen været negative i forbindelse med drøftelse af dette emne i WTO, fordi lave lønninger er en vigtig konkurrenceparameter for disse lande og regeringerne hævder, at hensyn til arbejdstager-rettigheder kan benyttes som en skjult form for protektionisme.

Under Uruguay Runden blev en forbindelse mellem frihandel og overholdelse af nogle grundlæggende arbejdstager-rettigheder diskuteret i samarbejde med ILO (FN's internationale arbejdsorganisation).

De fundamentale arbejdstager-rettigheder er af ILO defineret som følgende:

- Ret til at organisere sig i fagforeninger.
- Ret til at forhandle kollektivt med arbejdsgivere.
- Forbud mod tvangsarbejde.
- Forbud mod misbrug af børnearbejde.
- Forbud mod diskrimination i arbejdssituationen på grund af køn, religion og etisk baggrund.

Et af de centrale spørgsmål er, om WTO skal lave nogle fælles regler vedrørende arbejdstager-rettigheder, som alle medlemslande skal overholde.

På ministerkonferencen i Singapore i 1996 blev det blot besluttet at fortsætte samarbejdet mellem WTO og ILO. Diskussionen omkring inddragelse af arbejdstagers rettigheder i handelspolitikken har frem til år 2000 ikke udmøntet sig i nogen konkret beslutning om, hvorvidt de ovenstående fundamentale rettigheder skal være en del af WTO's regelsæt.

Det er dog tilladt for de enkelte virksomheder at stille krav til arbejdstager-rettig- heder. Det er Danmarks officielle holdning, at respekt for de fundamentale arbejdstagerrettigheder skal baseres på frivillighed. Lande og virksomheder, der ikke respekterer rettighederne, skal ikke straffes, men de, der respekterer rettig- hederne og lever op til ILO's formulering af fundamentale rettigheder på området, skal belønnes /22/.

5.8 Gennemgang af case-virksomhedernes erfaringer

I det følgende gennemgås case-virksomhedernes praksis i relation til eksportkvoter, toldsatser og valutaforhold og betydningen for at stille og få realiseret krav ved- rørende miljø, arbejdsmiljø og børnearbejde.

5.8.1 Importkvoter

For et par af virksomhederne har EU's importkvoter betydning for, hvor indkøb placeres. For begge virksomheder gælder, at det er ved indkøb i Asien. Som kunde oplever den ene af virksomhederne, at kvoteprisen pålægges den pris, de betaler. Kvoteprisen afhænger af, hvor store kvoterne er det enkelte år. Virksomheden indkøber i nogle tilfælde fra udviklingslande med særlig fordelagtig adgang til EU- lande – såkaldte GSP-lande (Generalised Systems of Preferences). Virksomheden overvejer at flytte sine ordrer, hvis et land ikke længere har status som GSP-land.

Den anden virksomhed oplever det som meget besværligt og tidskrævende at finde samarbejdspartnere med ledige importkvoter til EU, hvilket gør det vanskeligt samtidig at stille miljøkrav i forbindelse med indkøb. Det betyder, at virksomheden i første omgang ikke stiller krav til disse samarbejdspartnere ud over Økotex 100 kravene. Forarbejdningsgraden af det der importeres afhænger af inden for hvilke produkt-grupper, der findes ledige kvoter (garn, metervare m.m.).

Man undgår dog at handle med virksomheder i en bestemt region i et sydøstasiatisk land, fordi regionen har ry for at have meget børnearbejde og under dårlige vilkår. Virksomheden stillede i forvejen miljøkrav til en anden af dens leverandører. I dette tilfælde havde importkvoter derfor en direkte betydning for virksomhedens muligheder for at stille og indfri krav. Virksomheden vælger således andre sam- arbejds partnere, som ikke er begrænset af importkvoter, når de ønsker produkter, der lever op til miljømærkekravene. På længere sigt er det dog målet at kunne stille miljømærke-krav til alle leverandørerne.

En af de interviewede agentvirksomheder gav udtryk for, at det er "almen kendt", at der sker omdirigering af varer, således at de eksporteres til EU fra lande, der har ledige kvoter.

I Pakistan er praksis, at virksomheder oppebærer kvoter fra år til år, hvilket betyder, at det kan være vanskeligt for nye virksomheder at få adgang til kvoter. Der er en omfattende handel med kvoter, og korruption forekommer.

5.8.2 Toldsatser

For et par af virksomhederne har EU's toldsatser betydning for hvordan arbejdet planlægges, og hvor indkøb placeres. En af virksomhederne sørger for, at deres produkter færdigpakkes i Danmark, således at syningen i Polen og Litauen har karakter af "passiv forædling" og dermed pålægges en lavere toldsats.

En anden virksomhed placerer sine indkøb af råvarer og forarbejdning i EU-lande eller lande, der har import-aftaler med EU (hvor importvarer er pålagt lavere toldsatser).

En agentvirksomhed har fået krav fra kunder om, at garn skal være spundet i EU for at opnå mindst mulig told, fordi den videre forarbejdning sker i østeuropæiske lande.

5.8.3 Valutakurser

Ved handel mellem forskellige lande kan svingninger i valutakurser påvirke prisudviklingen på varerne.

En virksomhed har som følge af de senere års stigning i dollar-kursen flyttet sine indkøb fra et sydøstasiatisk land, hvor der afregnes i dollars, til et land i Mellemøsten, hvor der afregnes i D-mark. Med den stigende dollarkurs blev varerne i det sydøstasiatiske land dyrere for virksomheden at købe. Flytningen af ordrene er sket på trods af, at virksomheden har haft et Danida-støttet projekt med den sydøstasiatiske virksomhed med forbedring af miljø og arbejdsmiljø som del af fokus. Den danske virksomhed har dog af denne grund opretholdt en mindre leverance fra virksomheden.

To leverandører, som blev interviewet i et baltisk land, oplevede, at deres konkurrencesituation blev forværret på grund af den høje dollarkurs. Den ene leverandør havde været nødt til at sænke prisen for at fastholde den danske virksomhed som kunde. Dette betød, at den baltiske virksomhed ikke havde ressourcer til at gennemføre forbedringer m.m.

5.9 Opsamling

Importkvoter, toldsatser og valutakursændringer giver anledning til forskellige strategier i case-virksomhederne:

- Varer transporteres til Danmark fra Østeuropa for pakning for at opnå lavere told
- Indkøb og produktion placeres i lande med importbegunstigelse af EU
- Indkøb flyttes mellem lande efter hvilken valuta-kurs, der er mest gunstig
- Miljøkrav vanskeliggøres, fordi det opleves at ville komplicere arbejdet med at finde leverandører med ledige kvoter yderligere.

Toldsatserne har tilsyneladende en indvirkning på tilrettelæggelsen af arbejdsprocesser, herunder hvilke arbejdsprocesser, der bliver lagt ud til andre lande. En overordnet betragtning er, at jo flere arbejdsprocesser, der er tilstede på den enkelte virksomhed, jo større mulighed er der for at variere den enkelte medarbejders job og derved undgå nedslidning. Omvendt må det konstateres, at danske virksomheder i dag ikke gør noget på systuer i østeuropæiske lande for at undgå ensidigt gentaget arbejde (EGA). Dette synes ikke at være begrundet i forhold, der har med internationale handelsforhold at gøre.

Ændringer i valutakurser kan betyde, at selv virksomheder med et langvarigt samarbejde og tradition for fælles udviklingsprojekter med betydning for miljø og arbejdsmiljø bryder samarbejdet. Det kan betyde, at der skal etableres nye forudsætninger i nye leverandørrelationer for et samarbejde, der også rummer hensyn til miljø og arbejdsmiljø.

For leverandører kan indkøbernes pres på prisen, som det var tilfældet i Litauen, betyde, at leverandørerne sænker prisen for at fastholde kunderne, og det kan have betydning for hvor mange ressourcer, der er til at indfri krav fra leverandører eller iværksætte nye initiativer på eget initiativ inden for de forskellige kravområder.

Litteraturliste

- /1/ Handlingsplan, Produktpanel for tekstiler, 1999
- /2/ Per Vagn Freytag m.f., Det udvidede leverandørbegreb i dansk industri, Odense Universitetsforlag 2000.
- /3/ Organic Trade Association, web-site, Fibre Facts, www.ota.com
- /4/ Environmental Project no.369, Environmental Assessment of Textiles, 1997, Søren Ellebæk Laursen et. al.
- /5/ Anders Hedegaard, De Danske Bomuldsspinderier, personligt interview, 12. september 2000
- /6/ Heinz Borowy, garnagent, personligt interview, 27. oktober, 2000
- /7/ The ICAC Recorder Vol. XIV No. 3, September 1996, International Cotton Advisory Committee
- /8/ Feasibility study report, Cotton Growing Component, Cleaner Textile Production, South Africa, Danced, February 2001
- /9/ Bremer Baumwolle Börse, www.baumwollboerse.de
- /10/ ICAC, 59th Plenary meeting, Statement, Nov. 10, 2000
- /11/ Personligt interview med IFOAM's Præsident, Gunnar Rundgren, 9. april 2001
- /12/ Organic Cotton, From Field to Final Product, edited by Dorothy Myers, Sue Stolton, Intermediate Technology Publications, 1999
- /13/ Arbejdsmiljøvejviser 19 – tekstil, beklædning og læder, Arbejdstilsynet 1998
- /14/ ILO's hjemmeside
- /15/ Lithuanian Workers' Union
- /16/ Berlingske Tidende: "Ånden fra Weirton" af Poul Høi. 31. oktober 1999.
- /17/ Danmarks Statistik. Udenrigshandel. www.dst.dk
- /18/ Dansk Tekstil og Beklædning – Årsberetning 1999-2000. DTB 2000.
- /19/ Erhvervsfremme Styrelsen. Danske virksomheder og WTO 2000. 1999. www.efs.dk
- /20/ WTO. Committee on Trade and Environment (CTE). www.wto.org
- /21/ Udenrigsministeriet. WTO – den ny verdenshandelsorganisation. April 1997 www.um.dk
- /22/ Udenrigsministeriet. WTO og de kommende handelsforhandlinger. November 1999. www.um.dk
- /23/ WTO. WTO's hjemmeside (besøgt i 2000). www.wto.org
- /24/ WTO. The Agreement on Textiles and Clothing (ATC). (sidst opdateret 1999) www.wto.org
- /25/ Textilordlista, Svenska Textilforskningsinstitutet, Stockholm 1981
- /26/ Jørgen Boe, Erhvervsfremmestyrelsen, d.14/4-2000.
- /27/ Pers. Comm, Dansk Tekstil og Beklædning, d.7/5-2000.
- /28/ Mohammad Hasanuzzaman: The Analysis of Occupational Health and Safety of Four Garment Factories in Bangladesh, Department of Technology and Social Sciences, Technical University of Denmark, 1999

1 Miljøkrav i produktionskæder

Spørgeramme til interview af virksomheder om erfaringer med at stille krav angående miljø og arbejdsmiljø til leverandører

4.udgave, 2000-03-16.

Interviewtemaer:

1. Virksomhedsprofil
2. Virksomhedens interne organisation
3. Valg af underleverandører
4. Udviklingsaktiviteter
5. Virksomhedens erfaringer med miljøstyring m.m.
6. Virksomhedens arbejde med at opnå miljømærket
7. Arbejdsmiljø og børnearbejde

Virksomhed	
Interviewperson	
Stilling	
Kontaktadresse og telefon	
Interviewdato	
Interviewperson	

1. Interviewtema

Virksomhedsprofil

Hvor stor er virksomheden/hvor mange ansatte?

Hvad er virksomhedens branchetilhørsforhold ?

Hvornår og hvor er virksomheden grundlagt ?

Hvad er virksomhedens produktsortiment ?

- Hvilke produkter har opnået miljømærke og hvilke har ikke
- Har virksomheden altid produceret/udbudt det samme

Indkøbes / produceres der efter ordre eller til lager ?

**Hvilke led i produktkæden varetager virksomheden:
design, fremstilling af stof, fremstilling af færdigt produkt,
indkøb, distribution, salg m.m.**

**Indgår virksomheden i faste eller skiftende leverandør- og
kundekæder ?**

**Hvad er virksomhedens vigtigste konkurrenceparametre ?
Hvad gør virksomheden for at adskille sig på markedet ?**

**Reguleres nogle af virksomhedens indkøb af importkvoter
og toldsatser ? Hvilke?**

**Hvordan er omkostningerne for typiske produkter fordelt
mellem de forskellige led i kæden fra råvareleverandør til
detailsalg?**

**Hvordan påvirker udsving i råvarepriser færdigvarens
pris?**

**Hvad forventer virksomheden sig af fremtiden?
Miljømæssigt? Markedsmæssigt? Økonomisk?**

2. Interviewtema

Virksomhedens interne organisation

Hvordan er virksomhedens organisation?

- **Hvilke faggrupper er ansat?**
- **Hvor ligger planlægnings- og udviklingsaktiviteter?**

Er der sket ændringer i de funktioner, virksomheden varetager igennem de senere år?

Gennemfører virksomheden uddannelsesplanlægning ?

3. Interviewtema

Valg af underleverandører

Efter hvilke kriterier har I udvalgt jeres underleverandører/samarbejdspartnere, dels generelt, dels i forbindelse med miljøstyring og ansøgning om miljømærket?

Hvordan finder I jeres underleverandører/samarbejdspartnere?

Hvordan vægtes forskellige parametre som miljø, pris, kvalitet og leveringssikkerhed, når leverandører skal udvælges?

4. Interviewtema

Udviklingsaktiviteter

Hvilke personer i virksomheden og hos jeres leverandører/kunder har kontakt med hinanden?

Hvordan samarbejder I med jeres underleverandører/samarbejdspartnere?

- Typisk gennem opstilling af krav og kravopfyldelse
- Etablering af fælles udviklingsopgaver
- Udveksling af erfaringer
- Støtte (økonomisk, videnskabsmæssigt)

Hvad samarbejdes der med leverandører og kunder om?

Hvad styrer den teknologiske udvikling (ændringer i maskiner, processer, kemikalier m.m) inden for jeres produktområder: økonomi, design, miljø m.m. ?

Hvem er involveret: kunder, leverandører, udviklingscentre m.m. ?

Hvilken betydning har følgende forhold for relationer til kunder og leverandører?

- Kulturelle barrierer
- Sprog
- Forskelle i værdier
- Forskelle i miljøforståelse

5. Interviewtema

Virksomhedens erfaringer med miljøstyring m.m.

Har virksomheden stillet miljøkrav til leverandører i forbindelse med egen miljøstyring og/eller i forbindelse med, at virksomheden har videreformidlet miljøkrav stillet af kunder?

Hvis ja:

- Hvilke krav er stillet: f.eks. krav om miljøstyring, krav om miljøpolitik, opfyldelse af konkrete miljøkrav etc.?
- Hvordan er kravene stillet?
- Hvordan har leverandørernes mulighed for/ønske om at leve op til de stillede miljøkrav været?
- Hvad har kravene betydet for forholdet til leverandørerne: opdeling af leverandører, udskiftning af leverandører, udviklingsprojekter med leverandører m.m. ?
- Hvilken miljømæssig betydning har kravene haft?

6. Interviewtema

**Virksomhedens arbejde med at opnå miljømærke
(for virksomheder, der forbereder at opnå miljømærke, skal
spørgsmålene ses som spørgsmål om forventninger til
fremtiden)**

Hvad har virksomheden gjort på miljøområdet forud for ansøgning om miljømærket? Var der kendskab til miljøforholdene, og var de dokumenterede?

Har virksomheden ledelsessystemer (miljø, kvalitet, arbejdsmiljø), eller overvejes det?

Hvilke forventninger er der til miljømærket?

Hvorfor tog virksomheden fat på at opnå miljømærket?

Har virksomheden andre miljø- eller kvalitetsmærker eller overvejer at få dem?

Hvem i virksomheden har været involveret i arbejdet med at opnå miljømærket?

Hvor stor en opgave har det været at søge om miljømærket?

Har tildelingen af miljømærket krævet ny viden blandt medarbejderne eller krævet nyansættelser?

Har virksomheden fået ekstern bistand i forbindelse med arbejdet med miljømærket?

Hvem har indsamlet dokumentation om miljø fra leverandører og hvordan?

Hvordan har leverandørernes mulighed for/ønske om at leve op til miljøkravene været?

Har opfyldelse af miljømærkekriterier påvirket processer, kemikalier, udstyr m.m. i virksomheden og hos underleverandørerne ?

Har det været nødvendigt at finde nye leverandører?

Hvordan har opnåelse af miljømærke påvirket de enkelte produkters design, kvalitet, pris m.m.?

Har opfyldelse af miljømærkekriterier påvirket de enkelte produkters andel af salget?

Hvordan oplever I de lokale myndigheders indsats/engagement i forhold til jeres arbejde med at få miljøstyring og/eller miljømærke?

Hvordan har arbejdet med miljømærket påvirket relationerne til kunder?

Hvilke konkrete initiativer mener I, på lang sigt, vil kunne forbedre mulighederne for at udbrede miljømærker?

7. Interviewtema

Arbejds miljø og børnearbejde

Har virksomheden kendskab til arbejdsmiljø og forekomsten af børnearbejde hos de direkte leverandører og hos deres underleverandører?

Stiller virksomheden krav til arbejdsmiljø og børnearbejde hos sine leverandører?

Hvornår og hvorfor er virksomheden begyndt at stille kravene?

Hvilke krav stilles til arbejdsmiljø og børnearbejde?

Hvad har været leverandørernes mulighed for/ønske om at leve op til kravene?

Hvordan sikres det, at kravene overholdes? Sker der kontrol ved start af samarbejde? Sker der løbende kontrol?

Gælder kravene alle produkter, der indkøbes?

Hvad sker i tilfælde af overtrædelse?

Afsluttende spørgsmål

Har I nogen tilføjelser eller svar på nogen relevante spørgsmål, som vi ikke har været igennem?

Indkøbere af råbomuld/garn

Kort beskrivelse af virksomhed.

Beskrivelse af egen placering i leverandørkæden, herunder hvilke samarbejdsrelationer der er til leverandører og kunder.

Hvilke type af bomuldsprodukter bliver indkøbt (råbomuld/garn/metervare)?

Hvor bliver bomulden indkøbt?

bomuldsbørsen

hos en eller flere faste leverandører af bomuld (er disse agenter, ginnere eller farmere?)

Indkøbes der både konventionelt og økologisk bomuld?

Er der problemer med handelsrestriktioner ift. import af råbomuld/bomuldsgarn?

1.1 Konventionelt bomuld

Er bomuldsbørsen eller en direkte kontakt til leverandør den mest fremherskende handelsvej?

Hvor store partier indkøbes/sælges ad gangen/hvor mange partier pr. år?

Hvilke muligheder er der for at få oplysninger om oprindelsessted (region, land, farmer)?

Hvilke muligheder er der for at få oplysninger om miljømæssige forhold som brug af afløvningsmidler, pesticider, gødning?

Hvilke muligheder er der for at få oplysninger om anvendelsesmetoder for brug af pesticider og andre kemikalier?

Hvilke muligheder der for at få oplysninger om børnearbejde, sociale og etiske spørgsmål?

Hvilken prioritet har spørgsmål/krav til miljø haft i forhold til andre krav?

Er det muligt at indkøbe bomuld, hvor der er blevet testet for indhold af restkemikalier ift. EU's miljømærke, det nordiske miljømærke, Økotex 100?

Er leverandører opmærksomme på miljømærker (EU, nordisk, Økotex) og de kriterier, der skal opfyldes ?

Hvis der er stillet krav, er det så på foranledning af et kundekrav?

Er kunder opmærksomme på miljømærker?

Vil du formode, at omkostninger til test af det konventionelle bomuld er en økonomisk barriere for at anvende det til miljømærkede produkter?

Bilag B

1.2 Økologisk bomuld

Kan omkostninger til test af det konventionelle bomuld være et incitament til i stedet at anvende øko-certificeret bomuld?

Ved køb/salg af økologisk dyrket bomuld, er det certificeret? og efter hvilket certificeringssystem?

Er der forskel på, hvor anerkendt forskellige certificeringssystemer er hos kunderne?

Er det muligt at købe øko-bomuld på bomuldsbørsen? Hvem er leverandør af økobomuld?

Hvilket oprindelsesland kommer økobomuld typisk fra?

Hvilke problemer er typiske for leverancen af økobomuld (leverancesikkerhed; pris, kvalitet)?

Hvordan ser markedet ud for økologisk bomuld (evt. statistik)? Variation over de sidste 4-5 år?

Hvordan er prisvariationen (evt. statistik)?

Hvordan er kvaliteten?

Hvad er de fem mest fremherskende fordomme om økologisk bomuld?

Er der hold i disse fordomme?

Er der sket nogen udvikling af bomulden i forhold til disse fordomme?

Farveri/vådbehandling

Hvordan adskilles miljømærkede råvarer/hjælpekemikalier fra ikke-miljømærkede råvarer?

Er der råvarer/hjælpekemikalier, som er skiftet ud for at kunne opfylde miljømærkekriterierne, der nu anvendes til alle produkter?

Hvor stor indflydelse har opfyldelse af miljømærkekriterier haft på mulighederne for at variere det enkelte produkt (farve, kvalitet)?

Har det betydet en begrænsning i f.eks. farveudbud af en vare? Hvilke markedsføringsmæssige konsekvenser har det haft?

Hvilken betydning har miljømærket haft for produktkvaliteten? Har det været nødvendigt at gå på kompromis med produktkvaliteten for at opfylde miljømærkekravene?

Har opfyldelse af miljømærkekriterier betydet meromkostninger i indkøbspriser af hjælpekemikalier? Hvor store har disse meromkostninger været?

Har kemikalieleverandører umiddelbart kunne levere hjælpekemikalier, der lever op til kriterierne? Hvilke eventuelle problemer har der været med at kunne skaffe de relevante oplysninger?

Har det været nødvendigt at skifte leverandør for at få hjælpekemikalier, der kunne opfylde kriterierne, hvilke typer af kemikalier har der været vanskeligheder med?

Er der nogle af kravene til hjælpekemikalierne, der har været vanskeligere at opfylde end andre (krav til kræftfremkaldende egenskaber, azofarver, tungmetalindhold, APEO, bionedbrydelighed, phthlater)?