

Uganda

Vom Früchtchen zum Trockenobst

Biofresh – nachhaltige Armutsbekämpfung durch Fairen Handel



Das Luwero-Dreieck: einst Kriegsschauplatz – jetzt Ananasfarm.

Hilfe durch Handel, gerechte Preise und Löhne, Eigenbestimmung über gemeinschaftliche soziale Projekte und ökologische Verantwortung: das sind die tragenden Pfeiler des Fairen Handels. Auch das ugandische Unternehmen *Biofresh* ist diesen Prinzipien verpflichtet.

Gefördert und unterstützt durch das *Public Private Partnership* (PPP)-Programm des DED exportiert das Unternehmen mit wachsendem Erfolg rund 150 Tonnen frische Bio-Tropenfrüchte pro Jahr. Erntefrisch werden sie in deutschen Naturkost- und Eine-Welt-Läden unter dem Label *Kipepeo* (Schmetterling) vertrieben.

Der Acker einer biologisch geführten Ananasfarm gehört zu den fruchtbarsten Böden im ganzen Land. Das war nicht immer so: es gibt keine andere Gegend im heutigen Uganda, die die Geschichte des Landes auf so schreckliche Weise symbolisiert wie das Luwero-Dreieck, 150 Kilometer nördlich der Hauptstadt Kampala gelegen. Über 800.000 Menschen starben hier während des ugandischen Bürgerkriegs von 1981 bis 1986. Mit dem Ende des Krieges war die Gegend menschenleer und Bilder der zu Pyramiden aufgeschichteten menschlichen Schädel gingen um die Welt. Erst jetzt, knapp zwei Jahrzehnte danach, kehren die Menschen zurück und machen das verwilderte Land wieder urbar. Das PPP-Kooperationsprojekt des DED mit der Firma *Biofresh* unterstützt sie beim wirtschaftlichen Neuanfang.

Einkommen schaffen

Die überwiegende Zahl der Menschen im Luwero-Distrikt sind Kleinbauern, abhängig von schwankenden Preisen und ohne infrastrukturelle Anbindung an die kaufkräftigen Märkte in der weit entfernten Hauptstadt. Einkommen von einem Dollar am Tag gelten hier als unerreichbarer Reichtum: sie gehören zu den Ärmsten der Armen im Land. Fehlende Vermarktungsmöglichkeiten und die geringe Kaufkraft in der Region erschweren den Verkauf ihrer über den Eigenbedarf hinaus hergestellten landwirtschaftlichen Produkte. Wenn in der Erntezeit die Preise fallen, haben die Zwischenhändler ein leichtes Spiel: sie fahren von Betrieb zu Betrieb und kaufen die Früchte zum Tagestiefpreis.

Ronald Kawuki aus Lusanja hat hier eine Alternative gefunden. Er baut auf zwei Hektar Land Mais, Bohnen, Kohl, Ananas und Mangos an. Neun Familienmitglieder wohnen in seinem neu errichteten Haus, sie leben, wie die anderen Nachbarn auch, von der Landwirtschaft. Aber Ronald ist den Dumpingpreisen der Zwischenhändler nicht ausgesetzt. Zusammen mit 102 weiteren Kleinbauern hat er sich zu einer



© Alexander Soljga

Nur die besten Früchte werden exportiert.

Kooperative zusammengeschlossen und einen langfristigen Liefervertrag mit der Firma *Biofresh* geschlossen. Für die Ananas und anderen Früchte erhalten die Bauern nun garantierte, fair gehandelte Mindestpreise, die das ganze Jahr über stabil bleiben. Damit können sie ihre Arbeits- und Lebensbedingungen verbessern. Wie mit dem Haus, das Ronald Kawuki aus eigener Kraft finanziert hat.

Erste Früchte

Im Sommer 2003 begann *Biofresh* mit dem Aufbau des Unternehmens. Im ökologischen Landbau wird hier auf kleinen Feldern Obst und Gemüse angepflanzt. Um das international anerkannte Zertifikat des Schweizer Instituts für Marktökologie (IMO) zu erhalten, mussten die Kleinbauern erst zertifizierte Biolandwirte werden. Diese Zeit war sowohl für die Bauern wie auch für *Biofresh* nicht einfach; Kawuki schüttelt den Kopf, als wir auf das Thema zu sprechen kommen: „Wir haben niemals chemischen Dünger oder andere Pestizide benutzt. Es war für uns schwer zu verstehen, wieso wir ein Jahr warten mussten, bevor *Biofresh* unsere Produkte aufkaufte. Viele Bauern, die am Anfang mit zu den Schulungen von *Biofresh* kamen, sind während dieser Zeit wieder abgesprungen.“

Biofresh-Geschäftsführerin Sonja Mwadime bestätigt: „Während der einjährigen Übergangszeit haben wir zunächst Schulungen mit den Kleinbauern abgehalten. Zum Ende der Übergangsperiode haben wir begonnen, dezentrale Sammel-

plattformen zu errichten, wo wir den Bauern heute ihre Produkte abkaufen. Am Anfang begegneten uns viele Bauern mit Skepsis. Sie glaubten nicht an höhere Aufkaufpreise, die wir in Aussicht gestellt hatten.“

Im September 2004 wurden schließlich 88 Kleinbauern durch die Schweizer Behörde zertifiziert. Ananas, Bananen, Ingwer, Jackfrüchte und Maracujas aus Luwero werden seitdem von *Biofresh* aufgekauft und als zertifizierte Bioprodukte nach Deutschland exportiert. Mangos, Papayas, Avocados, aber auch tropisches Gemüse, wie Okra und Gewürzpaprika, werden derzeit noch vorbereitet. Jeden Donnerstag seit zwei Jahren kommt der *Biofresh*-LKW zu den Sammelplätzen. Die Ware wird erntefrisch aufgekauft – das Geld gibt es bar auf die Hand, zum fairen Handelspreis. „Hier sind schon einige vorbeigekommen, die uns viel versprochen haben“, sagt Ronald Kawuki. „Sonja war die erste, die zurückgekommen ist und ihr Versprechen auch gehalten hat.“ Mwadime will sich nicht anmerken lassen, wie sehr sie dieses Lob freut.

Preise und Prämien

Die fairen Preise, die *Biofresh* jedem zertifizierten Kleinbauern zahlt, liegen etwa 80 Prozent über dem lokalen Marktpreis und bleiben unabhängig von Marktschwankungen das ganze Jahr über stabil. Im letzten Jahr waren das insgesamt rund 50.000 US-Dollar für alle zertifizierten Farmer – 30 Prozent des Jahresumsatzes von *Biofresh*. Der Umsatz und damit auch die Einkommen steigen weiter. Zusätzlich gibt es noch einen mengenabhängigen Fair Trade-Aufschlag von zehn Prozent, der einmal jährlich direkt an die Kooperative ausgezahlt wird; auch er ist neben den fairen Preisen und den langfristigen Lieferbeziehungen ein typisches Element des fairen Handels. Die Einhaltung dieser Fair Trade-Kriterien überwacht das internationale Netzwerk der Fair Trade-Labelorganisationen (FLO), das auch die entsprechenden Zertifikate ausstellt.

Biofresh hat das Zertifikat beantragt und wird es auch erhalten. Es bestätigt den Konsumenten in Deutschland, dass der faire Preis, den sie an der Kasse zahlen, auch an die Produzenten zurückfließt, ihre Sozial- und Umweltkosten deckt und es ihnen so ermöglicht, selbständig zu investieren. Ronald Kawuki ist stolz auf die kleine Erste-Hilfe-Station, die sie mit dem Geld vom vergangenen Jahr errichtet haben. „Wissen Sie, hier gibt es keinen Arzt. Wenn jemand krank wird oder sich verletzt, müssen wir ihn 20 Kilometer zur Straße bringen.“ Niemand hier hat ein Auto. Mit dem Finger zeigt er auf die Spalte im Kassenbuch der Kooperative, das er aus seiner Tragetasche zieht: „Das war das Holz für den Dachstuhl und damit haben wir das Wellblechdach gekauft!“ Über jeden Schilling des erhaltenen Fair Trade-Aufschlags hat er genau Buch geführt. Ein neuer Brunnen für das Dorf ist bereits in Planung.



© Alexander Soljga

Der Miet-LKW steht schon bereit.



© Alexander Solyga

Garantiert ökologisch angebaut. Eine Angestellte mit dem Zertifikat.

Von Uganda nach Deutschland

Damit die Früchte frisch in die deutschen Läden gelangen, ist vom Erntezeitpunkt an eine ausgeklügelte und effiziente Exportlogistik notwendig, bei der auf Packstationen, Kühlmöglichkeiten und herausragende Produktqualität nicht verzichtet werden kann. Mit dem Aufkauf bei den Kooperativen beginnt für *Biofresh* ein Wettlauf gegen die Zeit: die Früchte müssen zunächst mit dem Miet-LKW möglichst schnell und schonend in die Hauptstadt Kampala gebracht werden, wo sie gesäubert, gewogen und für den Export verpackt werden. 15 Angestellte erledigen die Arbeit, die bei *Biofresh* eine nach Fair Trade-Konditionen bezahlte Anstellung gefunden haben.

Jede einzelne Frucht wird von ihnen auf mögliche Schadstellen untersucht und nötigenfalls aussortiert. Nur die besten Früchte werden exportiert. „Eine Ananas darf nur circa 1,5 Kilogramm wiegen, sonst würde sie auf dem deutschen Markt nicht nachgefragt werden“, erklärt Sonja Mwadime. „Dann sind sie auch saftiger. Wir dagegen kaufen lieber große Ananas, sonst reicht es nicht für alle. In Deutschland sind die Familien aber zu klein, manchmal nur mit einem Kind“, sagt sie und schüttelt den Kopf ob dieser unvorstellbaren Situation.

Verpackt in Kartons wird die Ware dann am Freitagabend zum Flughafen nach Entebbe gebracht und verladen. Fünf Tonnen exportiert *Biofresh* jetzt wöchentlich, über 150 Tonnen waren es allein im letzten Jahr, mit steigender Tendenz. Der Code auf den Kartons ist wichtig, da von jeder Ladung Stichproben durch das Institut für Marktökologie genommen werden, um die Einhaltung der biologischen Anbaukriterien zu überprüfen. Die Verteilung an die deutschen Naturkost- und Eine-Welt-Läden koordiniert der deutsche Importeur Siegfried Hermann, der die Früchte unter dem Label *Kipepeo* vermarktet.

Gemeinsam entwickeln

Gefördert wurde das Fair Trade-Geschäft der Firma *Biofresh* mit 10.000 Euro durch das PPP-Programm des DED. Mit diesem Betrag wurden die Zertifizierungskosten für den biologischen Landbau abgedeckt, während *Biofresh* 65.000 Euro in die Ausbildung der Bauern und den Aufbau der Logistik investierte.

Entwicklungspartnerschaften mit der Privatwirtschaft sind weit mehr als nur ein finanzieller Zuschuss des öffentlichen Partners: gemeinsam wurde das Projekt von *Biofresh* und dem DED geplant, betreut und überwacht. Vorteilhaft erwies sich dabei die fachliche Beratungskompetenz, die der DED vor Ort durch seine Fachkräfte anbieten konnte. Als Ergebnis hat sich nach zwei Jahren nicht nur die Exportmenge verdoppelt, auch die Zahl der Bauern, die eine Schulung zum ökologischen Anbau durchlaufen haben, ist gestiegen.

Gleichzeitig wird darauf geachtet, durch den Export die Selbstversorgung der Kleinbauern nicht zu gefährden: Bauern, die beispielsweise Ananas aus anbautechnischen Gründen auf größeren Flächen ohne Zwischenkulturen produzieren, bauen zusätzlich andere Früchte und Grundnahrungsmittel an. Mangos wiederum werden in Mischkulturen mit anderen Nutzpflanzen, wie Mais und Bohnen, gepflanzt.

Auch nach dem Ende der finanziellen Förderung durch das PPP-Programm des DED bestehen die Kontakte zwischen DED und *Biofresh* weiter. Um wichtige Marktverbindungen weiter zu stabilisieren und zu erweitern, ergriff Sonja Mwadime die Initiative und nahm auf eigene Kosten an der Biofach-Messe in Nürnberg im Februar 2005 teil. Ausgerüstet mit Broschüren und Werbematerial, schlug sie dort nicht nur die Trommel für das Unternehmen und knüpfte Kontakte zu potenziellen Einkäufern, sondern dokumentierte mit der Erfolgsgeschichte von *Biofresh* auch eindrucksvoll die Potenziale von PPP-Projekten des DED mit lokalen Unternehmen.

Wichtigstes Ziel für die Zukunft ist, möglichst viele Produktionsschritte in Uganda durchführen zu können: Früchte die nicht sofort exportiert werden, sollen bald in Solar-Trocknungsanlagen auf schonende Weise zu hochwertigem Bio-Trockenobst veredelt werden. Auch dieser neue Unternehmenszweig wird sich noch lange nach Ende der Förderung durch den DED selbst tragen und erweitern können und damit neue Arbeitsplätze schaffen.

Um die Langfristigkeit des Exports von tropischen Früchten braucht man sich bei dem wachsenden Bedarf in Europa wohl keine Sorgen zu machen. Die deutschen Single-Haushalte werden ihre Nachfrage nach der portionsgerechten Ananas auf absehbare Zeit nicht stoppen. „Und falls doch“, zuckt Mwadime mit den Schultern, „dann lassen wir sie eben wieder größer wachsen!“

Alexander Solyga

Alexander Solyga ist Werkzeugmacher, Volkswirt und Ethnologe. Er arbeitet als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Ethnologie der Universität Bayreuth und ist seit 14 Jahren in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit tätig. Seit Oktober 2003 betreut er als Kurzzeitexperte das PPP-Programm des DED in Uganda.