

Dierk von Drigalski

Saubere Bananen

Urocal – Eine Erfolgsgeschichte des Fairen Handels in Ecuador

Ausgangspunkt und Daseinsberechtigung des Fairen Handels sind die marginalisierten Kleinbauern und -bäuerinnen im globalen Süden. Doch was bringt ihnen eigentlich der Faire Handel? Wie werden sie Teil der Fairhandelsbeziehungen und welche Probleme tauchen dabei auf? Exemplarische Antworten gibt die wechselvolle Geschichte des auf Bio-Bananen spezialisierten Kleinbauernverbands Urocal in Ecuador.

Der Dachverband von Kleinbauernorganisationen Urocal („Union Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral“) in Ecuador ist heute eine Erfolgsgeschichte des Fairen Handels: Er hat zurzeit rund 600 Mitglieder, mit Familienangehörigen und Aushilfskräften sind es 3.600 Menschen, die existenziell von ihm abhängen. Urocal produziert für den Export mittlerweile ausschließlich Bio-Bananen, die nach den Standards der EU-Bio-Verordnung, der internationalen Siegelorganisation FLO und von Naturland zertifiziert sind. Doch bis zu den heutigen Erfolgen war es ein langer Weg, auf dem es viele Rückschläge gab.

Der Sitz von Urocal ist Machala im Tiefland im Süden Ecuadors, das sich „Welthauptstadt der Banane“ nennt: Ecuador ist der größte Bananenexporteur der Welt. Eine der Besonderheiten des Andenlandes ist, dass – anders als in allen anderen Exportanbaugebieten – die Produktion von Bananen mehrheitlich in Händen von Klein- und Mittelbauern, also Eigentümern liegt. Großplantagen und solche in Händen der fünf großen Bananenmultis (Fyffes, Noboa, Chiquita, Dole und DelMonte), wie sie in Zentralamerika dominant sind, machen den geringeren Teil der Produktion aus. Die „Big Five“ binden konventionelle Anbauer in Ecuador mit Verträgen und benutzen sie vorzugsweise als Puffer, wenn ihre eigene Produktion in Zentralamerika nicht ausreicht oder etwa durch Hurrikane ausfällt. Die Großen diktieren die Abnahmepreise und haben über ihre eigenen oder gecharterten gigantischen Containerschiffe mit einer Kapazität von bis zu 350 Containern eine Kontrolle über den Seetransport.

Kampf um Land

Die Parzellen der Urocal-Mitglieder haben im Schnitt eine Größe von 6 Hektar, keine ist größer als 25 Hektar; von den Erträgen leben durchschnittlich 4,8 Familienmitglieder plus Hilfen pro Betrieb. Den Besitz

der Parzellen haben sich die Kleinbauern, ehemals Landarbeiter einer von United Fruit aufgegebenen Plantage, zum Teil durch bewaffnete Besetzungen erstritten. Ihre Eigentumstitel erhielten sie in der Bodenreform von 1974. In dem Jahr schlossen sie sich mit Hilfe einer Gruppe von engagierten spanischen Junggeistlichen aus der katholischen Befreiungstheologie zu Urocal zu-



Vor dem Verpacken werden die Bananen gewaschen

Foto: Banafair

sammen unter der Dachorganisation FENOCIN (Nationalverband der indigenen und schwarzen Bauern).

Die Landfrage und die der Organisation schienen damit gelöst. Ungelöst blieb die finanzielle Situation von Urocal. Von der Regierung, beherrscht durch eine weiße Oligarchie, konnte Urocal als Indigenen-Organisation keinerlei Unterstützung erwarten. Auf wirtschaftlichem Gebiet hatten die Mitglieder und die Jungpriester jedoch keine Expertise. Unternehmerische Versuche mit einer Trocknungsanlage für Kakao und einer genossenschaftlichen Kreditkasse scheiterten. Es kam zu einer tiefen Krise. Anfang

der 1990er Jahre stand Urocal mit nur noch 19 Mitgliedern vor der Auflösung.

Überlebenswichtig war die Besinnung auf die bisher vernachlässigten Erfordernisse des Marktes: Die Exportprodukte Kakao und zunehmend Bananen mussten hinsichtlich Herstellungskosten und Qualität weltmarktfähig produziert, auf die Stunde genau geerntet, verpackt und in der vereinbarten Menge verschifft werden. Zudem fehlte auf der Vertriebsseite in Deutschland, dem traditionellen Hauptabnehmer für Bananen, ein kompetenter Partner.

Gelungende Partnerschaft

Die Wende schaffte man durch die Partnerschaft mit der deutschen Fairhandels-Importorganisation Banafair, die den Vertrieb in Europa übernahm, den Transport mit den Schifffahrtlinien aushandelte und in organisatorischer, finanzieller und in vieler anderer Hinsicht die nötige Hilfestellung leistete. Frühere Versuche von anderen Fairhandelsorganisationen wie der holländischen Max Havelaar zu einer Partnerschaft mit Urocal zu kommen, waren glücklos. Es fehlte ihnen das Gespür für den ausgeprägten Anspruch der Indigenen auf Respektierung ihrer Eigenarten und vor allem ihrer Würde – *Dignidad* ist für sie ein Schlüsselbegriff. Und auch zu handfesten ökonomischen Fragen gab es Kontroversen. Banafair hat hingegen ein gutes Händchen bewiesen und den oft nötigen langen Atem gehabt.

Heute erhält ein Urocal-Produzent bei Verschiffung – also vorfinanziert – 7 US-Dollar pro Kiste Bananen und zwar das ganze Jahr über. Demgegenüber schwankt der Preis für konventionelle Bananen auf dem freien Markt zwischen 4,7 US-Dollar in der saisonfernen Zeit und 1 US-Dollar in der Hochsaison. Darüber hinaus bekommt Urocal als Verband über die Fairhandels-Prämie und weitere Zulagen gut 2 US-Dollar für Gesundheits- und Umweltprogramme und genossenschaftliche Fortbildungen. Außerdem erhält Urocal eine Prämie von 0,6 US-Dollar pro Kiste für den technischen Dienst. Dieser berät beispielsweise zu Hausgemüsegärten, Auflagen für die verschiedenen Zertifizierungen (Siegel) sowie zu Fragen des Produktionsablaufs. Insgesamt exportiert Urocal mittlerweile vier bis fünf Container wöchentlich mit rund 1100 Kisten á 18 Kilogramm.

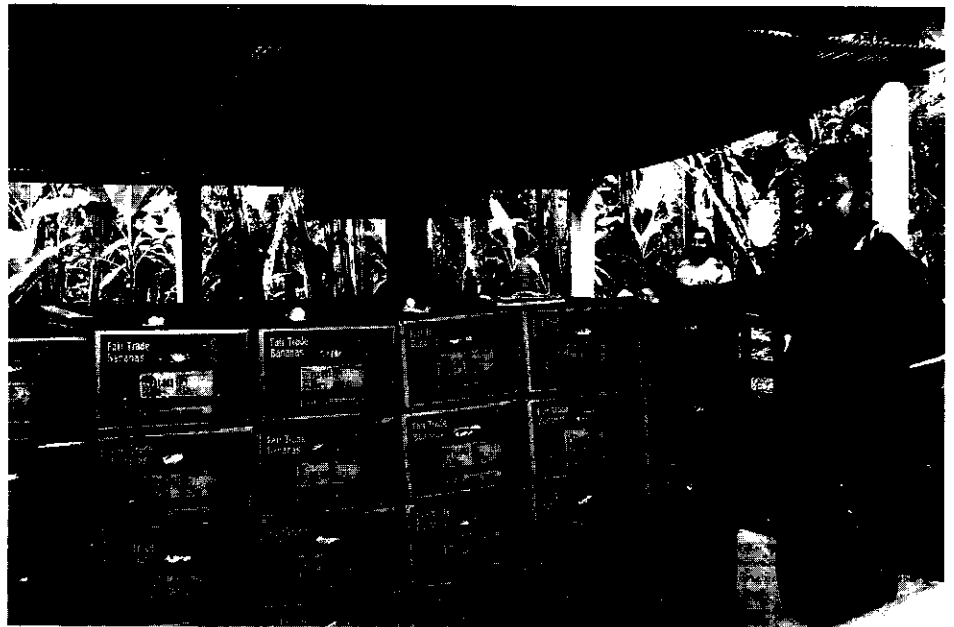
All das war nicht von heute auf morgen möglich. Zunächst ging es darum, die Produktion für Mensch und Umwelt verträglich, nachhaltig zu machen. Die Menge der gegen Pilzkrankheiten und Schädlinge eingesetzten Pestizide musste reduziert und diese nicht nur wie bisher nach Effektivität, sondern auch nach toxikologischen und Umweltgesichtspunkten ausgewählt und eingesetzt werden. Die problematischsten wurden ganz verboten. Auf diese Weise wurde die Produktion einer „Sauberen Banane“ (*Banano limpio*) erreicht, die mit deutlich weniger Chemie produziert wurde. Parallel dazu begann man Mitte der 1990er Jahre mit Bio-Anbau. Im Jahr 2000 beschloss Urocal dann, komplett auf Bio-Produktion umzustellen.

Marktnische bio

Hier gibt es nämlich eine Produktions- und Marktnische für den Kleinanbauer: Biologischer Anbau ist in der Monokultur der Großlandwirtschaft schwer zu handhaben. Zum einen aus arbeitstechnischen Gründen, zum anderen weil die Monokultur den präventiven Einsatz von Chemie voraussetzt. Für den Bioanbau bringt die kleinbäuerliche Landwirtschaft viele strukturelle Vorteile mit sich, etwa eine gute Kenntnis der bestellten Felder.

Trotzdem versuchen die Großen, ins Biogeschäft einzudringen. So ist etwa Dole der größte Exporteur von (bisher) kleinbäuerlich erzeugten Biobananen in Peru, behindert aber die autonome ökonomische und soziale Entwicklung der Kleinbauernorganisationen, wo es nur geht. Die eingesetzten Mittel sind nicht zimperlich: Von Preisdruck, über Spaltungsversuche bis hin zur Zerstörung von Verpackungsanlagen bei Organisationen, die nicht länger an Dole verkaufen wollen.

Bei Urocal setzt man auf Anbau in Mischkultur mit Kakao- und Nutzbäumen, wo-



Die Kooperation von UROCAL mit BanaFair ist eine Erfolgsgeschichte

Foto: BanaFair

durch auf Chemie verzichtet werden kann. Dafür müssen bei der Umstellung aber etwa die Hälfte der Bananen gerodet werden. Die sich dadurch zunächst ergebenden Ertragsausfälle konnten und wollten viele Bauern nicht riskieren. Es wurde daher zu Beginn die Produktion in marginalen Anbaugebieten an den Andenhängen intensiviert, wo Mischkultur ohnehin üblich war.

Anfangs haperte es auch hinsichtlich der Qualität. Da die chemische Desinfektion wegfiel, gab es bei der langen Frachtzeit von bis zu 23 Tagen zunächst große Verluste durch Fäulnis oder unattraktives Aussehen der Früchte. Es dauerte, bis man das durch viel Herumprobieren ohne Chemie in den Griff bekam. Ohne BanaFair am anderen Ende, die geduldig, erfinderisch und mit großem Einsatz die Früchte trotzdem an den Mann brachten und für Verluste aufkamen, wäre alleine dies das Ende gewesen.

Im November 2007 feierte Urocal den

siebten, alle vier Jahre stattfindenden Kongress. Für den, der die Anfänge und die schwierigen Jahre mitgemacht hat, eine eindrucksvolle Veranstaltung. Aus 19 Mitgliedern in der Krisenzeit sind inzwischen 600 Angehörige und Mitarbeiter dabei. Der Stolz und das gewachsene Selbstbewusstsein war überdeutlich. Hinzu kam, dass mit der fortschrittlichen Regierung von Präsident Rafael Correa in Ecuador heute ein ganz neuer und zum ersten Mal für Kleinbauern günstiger Wind weht. Zum Kongress war Alberto Acosta, zu diesem Zeitpunkt der zweite Mann im Staate, mit einer hochrangigen Delegation dabei und würdigte Urocal als in vieler Hinsicht für ganz Ecuador vorbildlich. So etwas hatte es in der ganzen Geschichte von Urocal nicht gegeben.

Dierk von Drigalski unterstützt Urocal seit zwölf Jahren als Berater.