

Kaffeebauern umgehen gierige Händler

In Ecuador müssen Kaffeebauern auf viel Geld verzichten, damit sie Ware verkaufen können. Denn lokale Banken geben keine Kredite. Es geht aber auch anders. Eine Geschichte darüber, was hinter einer Tasse Kaffee steckt.

KARIN ZAUNER

SALZBURG. In Städten schießen Kaffeebars wie Schwammerl aus dem Boden. Nicht selten wissen Kunden über Säure, Körper und Aroma des Kaffees im gleichen Ausmaß Bescheid wie Weinkenner über Bukett, Abgang und Charakter des Weines. Doch die interessierten Konsumenten teurer Spezialkaffees wissen nur selten etwas über die Produktionsweisen und die Menschen dahinter.

Arturo Vinicio Martinez Jaramillo, Geschäftsführer der Kooperative Fapecafes in Ecuador, will dies ändern. Gemeinsam mit Qualitätskontrollleur José Hernesto Apolo Espinoza ist er in Europa mit einer Roadshow unterwegs, die sie dieser Tage auch nach Salzburg geführt hat. Die beiden wollen bei ihren Kaffeeverkostungen nicht nur die Feinheiten guten Spezialkaffees näherbringen, sondern den Gästen erklären, wie Kaffee produziert wird, was dies für Kaffeebauern bedeuten kann und warum guter Kaffee mehr kostet als Massenware.

Die Kooperative Fapecafes hat 1200 Kleinbauernfamilien als Mitglieder, die wiederum in sechs Genossenschaften Fairtrade-zertifizierten und biologisch angebauten Kaffee produzieren. Für die Bauern hat sich 2011 die Welt verändert. Seit diesem Zeitpunkt arbeitet Fapecafes mit Oikocredit zusammen, einer weltweit tätigen Genossenschaft, die Kleinkredite an einkommensschwache Menschen vergibt, um sie zur Selbsthilfe zu animieren. Die Idee dahinter: Nicht durch Spenden, sondern durch rückzahlbare Kredite sollen sich Menschen selbst eine wirtschaftliche Zukunft aufbauen. Im Fall der Kaffeebauern in Ecuador heißt dies, dass sie nun mehr verdienen und stetig bessere Qualität produzieren können, was



Tester José Hernesto Apolo Espinoza erklärt, dass die Euro püer auf sehr gutes Aroma Wert legen, US-Konsumenten hingegen wollen mehr Säure.

BILD: SNAPECAFES



„Mehr Geld bedeutet mehr Qualität.“

Arturo Jaramillo, Geschäftsführer

in der Folge wieder mehr Geld in die Kassen spült. Und das geht so: „Lokale Banken unterstützen in Ecuador keine Kleinbauern“, erklärt Geschäftsführer Jaramillo. Die machen lieber Geschäfte mit großen Unternehmen. Folglich mussten Kaffeebauern früher auf ihr Geld warten, bis der Kaffee exportiert wurde. Das konnte Monate dauern. Eine Zeitspanne, die sich Kleinbauern aber nicht leisten können. Aus diesem Grund traten Zwischenhändler, sogenannte Coyoteros,

was so viel wie Jäger von Kojoten bedeutet, auf den Plan. Die zahlten zwar sofort, aber statt 200 Dollar pro Sack Kaffee (125 Kilogramm) nur 140 bis 150 Dollar. Da Oikocredit seit 2011 Fapecafes ein Kreditlinie von 300.000 Dollar gewährt, kann die Kooperative den Bäuerinnen und Bauern sofort den vollen Preis bezahlen, wenn sie ihre Kaffeebohnen abliefern. Dazu kommen noch Prämien für besondere Qualität, die Fapecafes mit den Käufern verhandelt. Die Kaffeebauern motiviert dies, die Prozesse für Bio-Kaffeebau stetig zu verbessern.

Den Coyoteros gefällt es nicht, dass Fapecafes ihre Geschäfte stört, und so versuchen sie, Bauern mit Geldzahlungen abspenstig zu machen, oder sie streuen negative Gerüchte über Fapecafes.

Zentrales Anliegen von Fapecafes ist es, das Leben der Kaffeebauern zu verbessern. Das bedeutet, dass die Arbeiter auf der Kaffeefarm auch die 21 Dollar pro Tag Durchschnittslohn eines Arbeiters in Ecuador bekommen. Die Genossenschaft engagiert sich auch bei Fortbildungen und Förderung von Frauen und jungen Menschen, damit diese in den bäuerlichen Regionen bleiben können.

Den Trend zu Spezialitätenkaffee in Europa und den USA sieht Jaramillo als große Chance. „Wenngleich es eine große Herausforderung ist, da die Kunden immer höhere Qualität verlangen“, sagt er. Tester Espinoza ergänzt: „Zudem müssen wir besser erklären, dass im Massenmarkt viel Geld ins Marketing gesteckt wird, die Qualität aber

woanders zu finden ist.“ Oikocredit veranstaltet gemeinsam mit Fapecafes die Roadshow in Europa. „Denn wir wollen unseren Investoren zeigen, was mit ihrem Geld passiert“, erklärt Irina Vöhr, in Österreich Koordinatorin für Oikocredit. „Wir möchten unsere Arbeit glaubwürdiger machen, zumal das Interesse von Anlegern an ethischen Investments in Europa ständig steigt.“

Oikocredit investiert 48,8 Millionen Euro in Partnerorganisationen, die weltweit in 13 Ländern Kaffee produzieren. Für Ecuador ist Kaffee eines der wichtigsten Exportprodukte. Fapecafes hat seit der Kooperation mit Oikocredit die Exporte von elf auf 25 Container Kaffee im Jahr verdoppelt. Die meisten Anbauflächen der vertretenen Bauern sind unter zehn Hektar groß.

Lkw-Maut gilt auf allen deutschen Bundesstraßen

BERLIN. Die deutsche Lkw-Maut gilt jetzt 13 Jahre nach ihrer Einführung auf den Autobahnen nun auch auf allen Bundesstraßen in Deutschland und soll 2,5 Mrd. Euro mehr als bisher für Verkehrsinvestitionen einbringen. In der Nacht auf Sonntag wurde das deutlich erweiterte Streckennetz für die Abrechnung freigeschaltet. Bisher mussten Laster ab 7,5 Tonnen für 2300 Kilometer deutsche Bundesstraße zahlen. Jetzt gilt die Mautpflicht für das ganze 39.000 Kilometer lange Bundesstraßen-Netz.

SN, dpa

Der Handelsstreit mit den USA spitzt sich zu

Experten warnen, dass US-Konsumenten stärker betroffen sein werden, als Trump meint.

WASHINGTON. Der weltweite Handelsstreit um die Sonderzölle von US-Präsident Donald Trump auf Importe in die USA eskaliert weiter. Wie die Europäische Union hat nun auch der US-Nachbar Kanada entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet. Seit Sonntag gelten Zölle auf Einfuhren für Stahl- und Aluminiumprodukte aus den USA.

Außenministerin Christyia Freeland hatte angekündigt, es gehe um Waren im Wert von umgerechnet zehn Milliarden Euro.

„Kanada hat keine Wahl, als mit einer maßvollen, gegenseitigen Dollar-für-Dollar-Antwort zurückzuschlagen“, sagt sie.

Wie die EU klagt auch Kanada gegen die von Trump verhängten Sonderzölle auf Importe von Stahl in Höhe von 25 Prozent und Aluminium in Höhe von zehn Prozent. In Kanadas Fall verstießen die Maßnahmen zudem gegen die Regelungen des gemeinsamen Freihandelsabkommens NAFTA.

Geht es nach Trump, sollen die Konsumenten in den USA die Zölle

auf chinesische Importe so wenig wie möglich zu spüren bekommen. Ziel der Zölle sind vor allem Komponenten von Lieferketten. Ein ausgeklügelter Plan sieht vor, dass die Konsumenten und Wähler vorerst kaum in Mitleidenschaft gezogen werden. Doch diese Rechnung geht Experten zufolge womöglich nicht auf, wenn der Streit eskaliert. In dem Konflikt nach dem Motto „Wie du mir, so ich dir“ droht Trump damit, Zölle auf Waren im Wert von 386 Mrd. Euro zu verhängen. In einem ersten Schritt treten dieser Ta-

ge Aufschläge auf Güter im Volumen von 34 Mrd. Dollar in Kraft. „Wenn man dann bei 200 Mrd. Dollar angekommen ist, werden Produkte betroffen sein, die von jedem Familienmitglied konsumiert werden“, sagt Hun Quach, Experte beim Handelsverband RILA. „Aus unserer Sicht spielt es keine Rolle, wo in der Lieferkette man Zölle erhebt, weil es letztlich eine Steuer zulasten der Amerikaner sein wird“, warnt Josh Kallmer vom Lobbyverband ITI, der große Technologieunternehmen vertritt.

SN, dpa, Reuters